经济学百科全书

上卷

弗兰克·N·马吉尔(Frank N. Magill) 主编
迪莫斯·瓦迪亚巴西斯(Demos Vardiabasis) 主编顾问
吴易风 主译

中国人民大学出版社

经济学百科全书

下卷

弗兰克·N·马吉尔(Frank N. Magill) 主编
迪莫斯·瓦迪亚巴西斯(Demos Vardiabasis) 主编顾问
吴易风 主译

中国人民大学出版社

著作权合同登记号
图字 01-2003-7334号



ISBN 978-7-300-10025-8/F·3428

定价：499.00元（上下卷）

经济学百科全书

上卷

弗兰克·N·马吉尔(Frank N. Magill) 主编
迪莫斯·瓦迪亚巴西斯(Demos Vardiabasis) 主编顾问
吴易风 主译

中国人民大学出版社
·北京·

经济学百科全书

下卷

弗兰克·N·马吉尔(Frank N. Magill) 主编
迪莫斯·瓦迪亚巴西斯(Demos Vardiabasis) 主编顾问
吴易风 主译

中国人民大学出版社
·北京·

图书在版编目（CIP）数据

经济学百科全书/马吉尔主编；瓦迪亚巴西斯主编顾问；吴易风主译.
北京：中国人民大学出版社，2009
ISBN 978-7-300-10025-8

Ⅰ.经…
Ⅱ.①马…②瓦…③吴…
Ⅲ.经济学-词典
Ⅳ.F0-61

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2008）第 188349 号

经济学百科全书（上下卷）
弗兰克·N·马吉尔　主编
迪莫斯·瓦迪亚巴西斯　主编顾问
吴易风　主译

出版发行	中国人民大学出版社		
社　　址	北京中关村大街 31 号	**邮政编码**	100080
电　　话	010－62511242（总编室）		010－62511348（质管部）
	010－82501766（邮购部）		010－62514148（门市部）
	010－62515195（发行公司）		010－62515275（盗版举报）
网　　址	http://www.crup.com.cn		
	http://www.ttrnet.com(人大教研网)		
经　　销	新华书店		
印　　刷	河北涿州星河印刷有限公司		
规　　格	210 mm×285 mm　16 开本	**版　　次**	2009 年 1 月第 1 版
印　　张	111.5 插页 6	**印　　次**	2009 年 1 月第 1 次印刷
字　　数	3 300 000	**定　　价**	499.00 元

《经济学百科全书》译者名单

（以姓氏笔画为序）

丁继红　王志伟　方福前　刘凤良　杜丽群
李长英　李明志　吴汉洪　吴易风　何　璋
狄承锋　周立群　贺立平　夏业良　钱　莘

《经济学百科全书》编辑工作组

责任编辑　马学亮　周华娟　曾默之　商晓辉
梁　硕　王美玲
装帧设计　池海玉

导 言

《经济学百科全书》旨在帮助大众读者了解那些原本只在专业学术领域才能接触到的经济主题。通过其查找便捷的版式和简单易懂的文风，《经济学百科全书》在对一般读者和专家来说都日益重要的领域内为非专业人士提供了基本观点。

《经济学百科全书》包罗万象，涉及该学科的方方面面。它不仅涵盖诸如关税与贸易总协定这类专业性较强的论题，也包括像消费者满意度测量这类理论性较强的论题。该书的 393 个词条源自经济学的 12 个领域，从货币理论到国际贸易，从福利经济学到经济思想史，都包括在内。其中有 48 个词条是关于经济理论的，主要内容是作为经济学家的工具的抽象定理和假设。有 31 个词条通过讨论过去的经济理论学派来历史地考察上述定理和假设。有 8 个词条论述过去和现在的几种特定的经济制度，包括殖民主义、共产主义和福利国家。有 8 个词条涵盖影响社会经济基础的诸如工业革命和大萧条等事件和立法，提供更深层的历史视角。经济学家试图通过运用诸如数学方程和模型、经济计量学、统计学等方法科学地考察经济现象，则是另外 33 个词条的论题。还有 22 个词条论述增长和发展，尤其是与欠发达国家和区域问题相关的增长和发展方面的论题。

有 96 个词条对货币和财政理论在微观和宏观层面上做了有深度的考察。货币理论问题涉及银行体系、货币供给以及利率效应。有关公共财政和财政理论的词条内容广泛，包括税收和赤字。货币和财政两个领域的讨论旨在阐明控制经济的政府政策。有 36 个词条从国际视角考察经济关系，强调世界贸易的日益重要性。国际贸易的各个方面，包括汇率、进口和出口、贸易协定、配额和关税以及国际债务，都得到论述。在该书中，关于产业经济学，即研究企业组织形式方面的词条有 40 个。这一领域的词条讨论诸如公司和垄断以及兼并和反托拉斯立法对企业间竞争的影响等方面的问题。还有 21 个词条考察单个公司或者单个行业的会计、存货投资和广告的作用。福利经济学方面的词条有 25 个，包括社会保障计划、贫困、住房和卫生经济学。有 8 个词条考察与资源利用和配置相关的收益和成本。还有 17 个词条讨论劳动力和人口理论，主题有工会、工资的决定以及劳动力市场中妇女和少数民族可能面临的歧视。

每一词条都按照相同的格式展开。各词条的平均篇幅为 4～5 页。每一词条都在主要释文前首先说明该论题所属的经济学类别和研究领域，简要叙述该论题的意义，然后列出并定义该论题涉及的主要术语。每一词条的主要释文分为三个部分：首先是“综述”，这是每一词条的重要组成部分，介绍和定义论题；然后是“应用”，考察论题如何与现实世界的经济现象相联系或者它如何应用于更深人的理论研究；最后是“相关内容”，这一部分将论题置于社会的、理论的以及历史的相关内容之中，并探究论题的含义。在词条的主要释文之后，经过选择并加以注释的“参考文献”，引导读者了解学生和非专业人士都可以理解的与词条相关的其他资源。“互参条目”列出相关条目及其在《经济学百科全书》中出现的页码。①

读者可通过如下方式来查阅该百科全书。所有词条在书中是以字母顺序列出的。例如，读者要查阅有关“消费主义”的内容，则在书

① 各互参条目后面所跟的页码为词条在英文原书中的页码，即本书边码。

中可找到“消费者价格指数”和“消费者剩余”这样的词条。各词条末的“互参条目”向读者提供了相关的参考词条，比如，“需求函数”和“市场价格”。下卷卷末有一个综合索引，以便于读者查找主题、术语、人名等。在下卷卷末的索引之前，还有一个包括500多个经济学词条的术语汇编。

十分感谢为《经济学百科全书》贡献专业知识的专家学者们。他们的名字和所在单位见上卷卷首的撰稿人名单。

撰 稿 人

EarL W. Adams
Allegheny College

厄尔・W・亚当斯
阿勒格尼学院

Terence J. Alexander
University of California, Davis

特伦斯・J・亚历山大
加利福尼亚大学戴维斯分校

C. G. Alexandrides
Georgia State University

C. G. 亚历山德斯
佐治亚州立大学

John E. Anderson
Eastern Michigan University
University of Nebraska

约翰・E・安德森
东密歇根大学
内布拉斯加大学

Samuel Kojo Andoh
Southern Connecticut State University

塞缪尔・科乔・安多
南康涅狄格州立大学

J. Andrulis
Western New England College

J. 安德里斯
西新英格兰学院

Gayle R. Avant
Baylor University

盖尔・R・埃文特
贝勒大学

Ilter Bakkal
Central College

伊尔特・贝卡
中央学院

Frank Billes
California State University, Dominguez Hills

弗兰克・贝尔斯
加利福尼亚州立大学多明格兹岗分校

Emily Blank
Howard University

埃米莉・布兰克
霍华德大学

Martin R. Blyn
California State University, Dominguez Hills

马丁・R・布莱恩
加利福尼亚州立大学多明格兹岗分校

V. Joseph Bowman, Jr. *Pepperdine University* *University of California, Irvine*	小 V・约瑟夫・鲍曼 佩珀代因大学 加利福尼亚大学欧文分校
Michael E. Bradley *University of Maryland, Baltimore County*	迈克尔・E・布拉德利 马里兰大学巴尔的摩县分校
John Braeman *University of Nebraska—Lincoln*	约翰・布雷曼 内布拉斯加大学林肯分校
W. Robert Brazelton *University of Missouri—Kansas City*	W・罗伯特・布雷泽尔顿 密苏里大学堪萨斯市分校
Timothy J. Brennan *University Maryland, Baltimore County*	蒂莫西・J・布伦南 马里兰大学巴尔的摩县分校
Audie R. Brewton *Northeastern Illinois University*	奥代・R・布鲁顿 东北伊利诺伊大学
Richard L. Brinkman *Portland State University*	理查德・L・布林克曼 波特兰州立大学
Alan Brown *Livingston University*	艾伦・布朗 利文斯顿大学
Lawrence P. Brunner *Central Michigan University*	劳伦斯・P・布伦纳 中密歇根大学
Jacqueline Brux *University of Wisconsin—River Falls*	杰奎琳・布鲁克斯 威斯康星大学里弗福尔斯分校
Andrew J. Buck *Temple University*	安德鲁・J・巴克 坦普尔大学
Thomas M. Burrows *California State University, Dominguez Hills*	托马斯・M・伯罗斯 加利福尼亚州立大学多明格兹岗分校
Mark L. Burton *Lafayette College*	马克・L・伯顿 拉斐特学院
Byron D. Cannon *University of Utah*	拜伦・D・坎农 犹他大学

A. Aydin Cecen
Central Michigan University

A·艾丁·切森
中密歇根大学

Anthony Chan
Woodbury University

安东尼·陈
伍德伯里大学

John Dennis Chasse
State University of New York at Brockport

约翰·丹尼斯·蔡斯
纽约州立大学布罗克波特分校

William R. Childs
Ohio State University

威廉·R·蔡尔兹
俄亥俄州立大学

Charles M. A. Clark
St. John's University

查尔斯·M·A·克拉克
圣约翰大学

James E. Clark
Wichita State University

詹姆斯·E·克拉克
威奇托州立大学

Philip R. P. Coelho
Ball State University

菲利普·R·P·科埃略
鲍尔州立大学

Thomas R. DeGregori
University of Houston

托马斯·R·德格雷戈里
休斯敦大学

Ron Deiter
Iowa State University

罗恩·戴特
艾奥瓦州立大学

Bill Delaney
Independent Scholar

比尔·德莱尼
独立学者

Robert E. DeYoung
Beloit College

罗伯特·E·德扬
毕洛伊特学院

Michael Duncan
St. Louis County Planning Department

迈克尔·邓肯
圣路易斯县计划局

Eric Elder
Northwestern College, Iowa

埃里克·埃尔德
西北学院艾奥瓦分校

Christopher A. Erickson
New Mexico State University

克里斯托弗·A·埃里克森
新墨西哥州立大学

W. Bruce Erickson *University of Minnesota*	W·布鲁斯·埃里克森 明尼苏达大学
M. Manfred Fabritius *University of Mary Hardin—Baylor*	M·曼弗雷德·法布里修斯 玛丽·哈丁-贝勒大学
Daniel R. Fairchild *University of St. Thomas*	丹尼尔·R·弗尔柴尔德 圣托马斯大学
Michael J. Farrell *California State University, Long Beach*	迈克尔·J·法雷尔 加利福尼亚州立大学长滩分校
George R. Feiwel *University of Tennessee*	乔治·R·菲韦尔 田纳西大学
Ida Feiwel *Independent Scholar*	艾达·菲韦尔 独立学者
Philip R. Forbus *University of South Alabama*	菲利普·R·福伯斯 南亚拉巴马大学
Richard Fowles *University of Utah*	理查德·福尔斯 犹他大学
Rod Freed *California State University, Dominguez Hills* *Pepperdine University*	罗德·弗里德 加利福尼亚州立大学多明格兹岗分校 佩珀代因大学
Peter Frevert *University of Kansas*	彼得·弗雷沃特 堪萨斯大学
H. Richard Friman *Marquette University*	H·理查德·弗里曼 马凯特大学
Joseph P. Fuhr, Jr. *Widener University*	小约瑟夫·P·富尔 怀德纳大学
Jonathan M. Furdek *Purdue University, Calumet*	乔纳森·M·弗德克 普渡大学格柳梅特分校
Giulio M. Gallarotti *Wesleyan University*	朱利奥·M·高尔拉罗蒂 韦斯利大学

Ralph C. Gamble Jr.
Ft. Hays State University

小拉尔夫・C・甘布尔
海斯堡州立大学

S. M. Ghazanfar
University of Idaho

S. M. 格赞法
爱达荷大学

Robert Charles Graham
University of North Carolina at Charlotte
Hanover College

罗伯特・查尔斯・格雷厄姆
北卡罗来纳大学夏洛特分校
汉诺威学院

Thomas Grennes
North Carolina State University

托马斯・格伦斯
北卡罗来纳州立大学

Alfred J. Hagan
Pepperdine University

阿尔弗雷德・J・黑根
佩珀代因大学

Fred R. van Hartesveldt
Fort Valley State College

弗雷德・R・范・哈特斯维尔特
瓦利堡州立学院

Jerome F. Heavey
Lafayette College

杰罗姆・F・希维
拉斐特学院

Peter B. Heller
Manhattan College

彼得・B・赫勒
曼哈顿学院

Elizabeth Hoffman
University of Arizona

伊丽莎白・霍夫曼
亚利桑那大学

Emily P. Hoffman
Western Michigan University

埃米莉・P・霍夫曼
西密歇根大学

William P. Hojnacki
Indiana University

威廉・P・霍季纳基
印第安纳大学

Beth Fisher Ingram
University of Iowa

贝思・费希尔・英格拉姆
艾奥瓦大学

Joyce P. Jacobsen
Rhodes College

乔伊斯・P・雅各布森
罗兹学院

Ameeta Jaiswal
University of St. Thomas

艾米塔・杰斯沃尔
圣托马斯大学

Colleen F. Johnson *Eastern Oregon State College*	科伦・F・约翰逊 东俄勒冈州立学院
Jeffery L. Johnson *Eastern Oregon State College*	杰弗里・L・约翰逊 东俄勒冈州立学院
James Edwin Kee *George Washington University*	詹姆斯・埃德温・基 乔治・华盛顿大学
David Kiefer *University of Utah*	戴维・基弗 犹他大学
Peter Kilby *Wesleyan University*	彼得・基尔比 韦斯利大学
John J. Klein *Georgia State University*	约翰・J・克莱因 佐治亚州立大学
John Knudsen *University of Idaho*	约翰・克努森 爱达荷大学
Gregory Konstantopoulos *Pepperdine University*	格雷戈里・康斯坦托波洛斯 佩珀代因大学
George Kosicki *College of the Holy Cross*	乔治・科西基 圣十字学院
David S. Kraybill *University of Georgia*	戴维・S・克雷比尔 佐治亚大学
Randall G. Krieg *University of Northern Iowa*	兰德尔・G・克里格 北艾奥瓦大学
Sumner J. La Croix *University of Hawaii*	萨姆纳・J・拉・克鲁瓦 夏威夷大学
Daniel Y. Lee *Shippensburg University*	丹尼尔・Y・李 希彭斯堡大学
Jim Lee *Ft. Hays State University*	吉姆・李 海斯堡州立大学

Robert Lee
Babson College

罗伯特・李
巴布森学院

John Lie
University of Oregon

约翰・利
俄勒冈大学

David Lohmann
Hawaii Pacific University

戴维・洛曼
夏威夷太平洋大学

Jane Schaerges Lopus
California State University, Hayward

简・谢尔戈斯・洛普斯
加利福尼亚州立大学海沃德分校

Barry K. Ma
Baruch College of the City University of New York

巴里・K・马
纽约市立大学巴鲁克学院

Roger A. McCain
Drexel University

罗杰・A・麦凯恩
德雷克塞尔大学

J. Harold McClure, Jr.
Villanova University

小J・哈罗德・麦克卢尔
维拉诺瓦大学

Paul McGrath
Purdue University, Calumet

保罗・麦格拉思
普渡大学卡柳梅特分校

Tom McKinnon
University of Arkansas

汤姆・麦金农
阿肯色大学

Saeid Mahdavi
University of Texas, San Antonio

萨艾德・马戴维
得克萨斯大学圣安东尼奥分校

Syed I. Mahdi
Benedict College

塞德・I・马迪
贝尼迪克特学院

Paul Mason
University of North Florida

保罗・梅森
北佛罗里达大学

Richard F. Measell
Saint Mary's College

理查德・F・米塞尔
圣玛丽学院

Herbert Milgrim

赫伯特・米尔格里姆

California State University, Dominguez Hills 加利福尼亚州立大学多明格兹岗分校

Kazi Golam Mohiuddin 卡兹·戈兰·莫希丁
Pepperdine University 佩珀代因大学

Llewellyn M. Mullings 卢埃林·M·马林斯
University of Bridgeport 布里奇波特大学

Marshall D. Nickles 马歇尔·D·尼克尔斯
Pepperdine University 佩珀代因大学

Gregory P. Noonan 格雷戈里·P·努南
Antelope Valley Christian School 羚羊谷教会中学

Winifred Nweke 威妮弗雷德·恩威克
Tuskegee University 塔斯基吉大学

Wayne H. Oberle 韦恩·H·奥伯尔
St. Ambrose University 圣安布罗斯大学

Daniel P. O'Brien 丹尼尔·P·奥布赖恩
University of Michigan 密歇根大学

Dennis A. O'Connor 丹尼斯·A·奥康纳
Loras College 洛拉斯学院

Sandra J. Peart 桑德拉·J·皮尔特
College of William and Mary 威廉与玛丽学院

Thomas F. Penderghast 托马斯·F·彭德格斯特
Pepperdine University 佩珀代因大学

Steve S. Peterson 史蒂夫·S·彼得森
University of Idaho 爱达荷大学

Joseph M. Phillips 约瑟夫·M·菲利普斯
Creighton University 克赖顿大学

Jerome Picard 杰尔姆·皮卡德
Mount Saint Mary College 圣玛丽山学院

Vern Pierce 维恩·皮尔斯

Iowa State University 艾奥瓦州立大学

Steven Pressman 史蒂文·普雷斯曼
Monmouth College 蒙茅斯学院

Ernest Raiklin 欧内斯特·雷克林
University of Northern Iowa 北艾奥瓦大学

James J. Rakowski 詹姆斯·J·雷科斯基
University of Notre Dame 圣母玛利亚大学

David L. Ralph 戴维·L·拉尔夫
Pepperdine University 佩珀代因大学

Nilam Ram 尼兰姆·拉姆
New Mexico State University 新墨西哥州立大学

Christine Rider 克里斯蒂娜·赖德
St. John's University 圣约翰大学

Michael D. Robinson 迈克尔·D·鲁宾逊
Mount Holyoke College 霍利奥克山学院

Newton Y. Robinson 牛顿·Y·鲁宾逊
Alfred University 阿尔弗雷德大学

Rose M. Rubin 罗斯·M·鲁宾
University of North Texas 北得克萨斯大学

Joseph R. Rudolph, Jr. 小约瑟夫·R·鲁道夫
Towson State University 陶森州立大学

Anthony M. Rufolo 安东尼·M·拉弗洛
Portland State University 波特兰州立大学

Edward Sanford 爱德华·桑福德
Pepperdine University 佩珀代因大学

Shiva Sayeg 夏瓦·塞格
Lafayette College 拉斐特学院

Edward M. Scahill 爱德华·M·斯卡希尔

University of Scranton 斯克兰顿大学

David W. Schodt 戴维·W·肖特
St. Olaf College 圣奥拉夫学院

J. T. Scott J. T. 斯科特
Iowa State University 艾奥瓦州立大学

Larry J. Sechrest 拉里·J·希克里斯特
Sul Ross State University 苏尔·罗斯州立大学

Steven J. Shapiro 史蒂文·J·夏皮罗
University of New Haven 纽黑文大学

John M. Shaw 约翰·M·肖
Education Systems Incorporated 教育系统公司

Roy W. Shin 罗伊·W·希恩
Indiana University 印第安纳大学

Neil T. Skaggs 尼尔·T·斯卡格斯
Illinois State University 伊利诺伊州立大学

I. Lee Skov I·李·斯科夫
California State University, Long Beach 加利福尼亚州立大学长滩分校

Patricia K. Smith 帕特里夏·K·史密斯
University of Michigan—Dearborn 密歇根大学迪尔伯恩分校

Robert F. Smith 罗伯特·F·史密斯
University of Nevada, Las Vegas 内华达大学拉斯维加斯分校

Alan Sorkin 艾伦·索金
University of Maryland, Baltimore County 马里兰大学巴尔的摩县分校

W. E. Spellman W. E. 斯佩尔曼
Coe College 科伊学院

Michael W. Spicer 迈克尔·W·斯派塞
Cleveland State University 克利夫兰州立大学

Donald R. Stabile 唐纳德·R·斯塔比尔

St. Mary's College of Maryland	马里兰圣玛丽学院
Dennis R. Starleaf *Iowa State University*	丹尼斯·R·斯塔利夫 艾奥瓦州立大学
Grover Starling *University of Houston—Clear Lake*	格罗弗·斯塔林 休斯敦大学克利尔湖分校
Gary F. Stasko *Des Moines Area Community College*	加里·F·斯塔斯科 得梅因地区社区学院
Robert F. Stauffer *Roanoke College*	罗伯特·F·斯托弗 罗阿诺克学院
Richard Steinberg *Virginia Polytechnic Institute and State University*	理查德·斯坦伯格 弗吉尼亚理工学院和州立大学
Jeffrey T. Stewart *New York University*	杰弗里·T·斯图亚特 纽约大学
Carl Swidorski *College of St. Rose*	卡尔·斯维多斯基 圣罗斯学院
Ward Theilman *University of New Haven*	沃德·锡尔曼 纽黑文大学
Clifford F. Thies *University of Baltimore*	克利福德·F·蒂斯 巴尔的摩大学
Randal Joy Thompson *U. S. Agency for International Development*	兰德尔·乔伊·汤普森 美国国际开发署
Robert J. Tokle *Idaho State University*	罗伯特·J·托克尔 爱达荷州立大学
Igor M. Tomic *St. John's University*	艾戈尔·M·托米克 圣约翰大学
David Travis *Syracuse University, Florence, Italy*	戴维·特拉维斯 意大利佛罗伦萨锡拉库萨大学
Paul B. Trescott	保罗·B·特雷斯科特

Southern Illinois University 南伊利诺伊大学

Ramakrishna Vaitheswaran 拉马克里什纳·维塞斯沃尔恩
Coe College 科伊学院

Demos Vardiabasis 迪莫斯·瓦迪亚巴西斯
Pepperdine University 佩珀代因大学

Chu-ping C. Vijverberg 范陈秋萍
University of Texas at Dallas 得克萨斯大学达拉斯分校

Wim P. M. Vijverberg 范文毅
University of Texas at Dallas 得克萨斯大学达拉斯分校

Jong-Shin Wei 卫忠欣
Florida International University 佛罗里达国际大学

Timothy M. Weithers 蒂莫西·M·韦瑟斯
Fordham University 福德姆大学

Charles J. Whalen 查尔斯·J·惠伦
Hobart College 霍巴特学院
William Smith College 威廉·史密斯学院

Robert Whaples 罗伯特·惠普莱斯
Wake Forest University 威克森林大学

Cathleen Whiting 凯瑟琳·怀廷
Willamette University 威利米特大学

Jonathan B. Wight 乔纳森·B·怀特
University of Richmond 里士满大学

L. Randall Wray L·兰德尔·雷
University of Denver 丹佛大学

William Yacovissi 威廉·亚科维西
Mansfield University 曼斯菲尔德大学

Burhan F. Yavas 波汉·F·亚瓦斯
California State University, Dominguez Hills 加利福尼亚州立大学多明格兹岗分校

Clifton K. Yearley
State University of New York at Buffalo

克利夫顿·K·耶利
纽约州立大学布法罗分校

W. Bradley Zehner Ⅱ
Pepperdine University

小W·布拉德利·泽纳
佩珀代因大学

目　录

上卷

下　卷

ABSOLUTE ADVANTAGE
绝对优势

1 **经济学类别**：国际经济学
研究领域：国际贸易理论

绝对优势理论是一个旨在阐明一个国家如何在国际贸易中获利的理论。这种贸易通常是出口其在成本上有绝对优势的产品，而进口其在成本上有绝对劣势的产品。尽管这一理论后来被比较优势理论取代，但该理论仍然是国际贸易理论中的一个重要组成部分。

主要术语

自给自足（AUTARKY）：亦即一个自我供给的经济体；一个自给自足的国家没有对外贸易，必须自己生产自己所要消费的一切产品。

劳动价值论（LABOR THEORY OF VALUE）：假设劳动是生产中的唯一要素，因此就可以根据生产产品所需的劳动量来衡量产品价值。

重商主义（MERCANTILISM）：18世纪的一种对外贸易信条：一国从其出口中获得的金和银象征着一国的国力；贸易的目的就是为了积累黄金。

正和博弈（POSITIVE-SUM GAME）：双方均可从一项活动中获益的情形。

铸币（SPECIE）：以诸如金、银等珍稀金属形式出现的货币。

零和博弈（ZERO-SUM GAME）：一方的盈利只能以对方相应的损失来取得的情形。

综　述

国际贸易理论试图解释国家进口与出口某些产品的原因以及它们从贸易的专业化分工中将获得哪些经济利益。由英国经济学家亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）提出的绝对优势理论，标志着工业时代人们在理解如何才能使贸易变得有效及互惠互利这个问题上迈出了第一步。

在斯密时代，国际贸易的发生遵从重商主义信条：贸易的进行主要是为了积累用于军事和国家扩张的黄金而不是为了交换所需物品。由于贸易的不均衡是通过黄金和其他珍稀金属来解决的，每个国家都竭力取得贸易顺差（出口大于进口），以便能从贸易伙伴那里得到黄金。黄金支付被称做铸币流，这里“铸币”是指以贵重金属形式出现的货币。在选择用于进出口的物品时并不考虑生产效率，所进行的贸易也就是现代经济学家所说的零和博弈：一方取胜，对方必定失败。

斯密研究了重商主义给贸易和价格带来的扭曲效应，并看到基于劳动效率和国别优势的贸易要比基于铸币流的贸易更为有利可图。由此他得出这样一个结论：对于一个国家来说，最为有效的方式是出口其具有绝对成本优势的产品，相反，进口其具有绝对成本劣势的产品。这样一来，不管是出口国还是进口国都可以专业化生产其具有优势的产品，而双方均可以从产品交换中获利。例如，如果在英国可以种植葡萄和生产酒，但生产酒的成本是葡萄牙的30倍，那么英国在生产酒方面便具有绝对劣势，应该从葡萄牙购买酒。另一方面，如果葡萄牙生产布匹的成本是英国的30倍，那么英国在布匹生产方面具有绝对优势，应该出口布匹到葡萄牙。在绝对优势理论下，英国把布匹卖给葡

萄牙而葡萄牙把酒卖给英国。两个国家都没有在其劣势产品上浪费劳动力，因此它们之间的贸易是一个正和博弈。

虽然斯密意识到诸如天气等因素在评估一种产品的生产优势时也是举足轻重的（例如，英国寒冷、潮湿的天气实际上让种植葡萄变得不可能），但由于数学上的原因，他不可能将诸如天气、贸易壁垒和运输成本等变量也包含在他的理论当中，他只测度由生产一单位产品所需的劳动数量所带来的优势。斯密的绝对优势理论是一个非常简单、纯粹的理论，它建立在一个只有两个国家、两种产品的假想世界的基础之上。在这个假想的世界中，劳动投入而不是货币价格是产品估价的标准。

劳动价值理论为了能用生产所需的劳动数量来确定产品价值而假设劳动是生产的唯一要素。劳动数量以若干单位的劳动来表示。例如，10 单位劳动生产 100 蒲式耳小麦。该理论还假设不同行业的劳动是同质的（即某个行业的工人也可以干另一个行业的工人所干的活）。这些假设过于简化了现实情况，因为在现实生活中，生产还需要其他的要素投入，而且劳动之间是有差别的。

绝对优势理论在解释贸易给自给自足国家（即一个没有贸易的、封闭的、自我供给的国家）所带来的好处方面是很有用的。在自给自足国家中，一国生产其所需消费的一切商品。增加一种产品的生产势必会减少另一种产品的生产。例如，如果一个国家生产 100 单位食品和 100 单位服装，而现在想要消费 120 单位服装，那么它必须减少 20 单位食品的生产。一定数量的劳动也将从食品行业转到服装行业。自给自足国家有一确定的资源禀赋（由于这个理论的缘故我们姑且将资源禀赋定义为劳动的数量），生产可能性曲线代表了在既定的资源禀赋下所有可能的产品组合。然而在现实生活中，没有真正意义上的自给自足国家；最接近的例子是阿尔巴尼亚，该国有其生存法则：将其对外贸易降低到最低限度，且从 1945 年到 1990 年都一贯如此。然而，自给自足这个概念在估计没有贸易时的价格高低方面确实非常有用。

应　用

绝对优势理论只适用于假想的例子。这是因为它要求两个国家、两种产品这种框架并假设劳动数量是唯一的生产成本，而这些都是不切实际的；然而，它为我们理解跨国交易的各种模式提供了一个框架。它也帮助回答了诸如为什么国与国之间会进行贸易及贸易国如何从贸易中获利等基本问题。

例如，假设澳大利亚和比利时都只生产两种产品：小麦和毛毯。每种产品用 10 单位劳动表示其成本。澳大利亚可用 10 单位劳动生产 100 蒲式耳小麦或 40 单位毛毯。另外，比利时可用 10 单位劳动生产 20 蒲式耳小麦或 100 单位毛毯。从 10 蒲式耳每单位劳动与 2 蒲式耳每单位劳动的比较当中，我们可以看出澳大利亚在生产小麦方面有绝对优势。而在生产毛毯方面，比利时明显具有绝对优势：比利时用相同劳动生产的毛毯的数量是澳大利亚的 2.5 倍。根据这个理论，澳大利亚应该停止其相对无效的毛毯生产，因为它可以从比利时购买到更便宜的毛毯（以劳动数量来衡量），比利时应该停止生产小麦并从澳大利亚购买它所需的小麦。由此，当每个国家都专业化生产其具有绝对优势的产品时，两个国家都可以从消除无效率生产和得到更便宜的产品的贸易中获利。

在以上包含劳动价值理论的例子中，它们假定由于专业化分工，原先生产毛毯的澳大利亚工人能立即被小麦产业雇佣，而比利时被替换的小麦工人能立即生产毛毯（同质劳动）。这是绝对优势理论又一不切实际的地方；实际上，重新培训工人是既费时又很困难的。农业工人不能立即掌握制造业的技术，也不可能期望将产业工人突然送到庄稼地里他们便会懂得如何种植庄稼。此外，在被转换的工人中，也许会有一些人不喜欢他们的新工作，或者不能获得重新安置，抑或没有做新工作的能力。

如果我们放松仅仅将劳动数量定义为资源禀赋的狭窄定义的话，在现实层面上我们更容易理解绝对优势理论。例如，巴西由于其气候因素在生产咖啡方面有绝对优势；沙特阿拉伯

由于其地理特征在石油生产上有绝对优势；美国则由于其先进的技术在生产飞机上具有绝对优势。在更为复杂的贸易理论当中基本的资源禀赋为土地、劳动力和资本。将这些禀赋用于比利时毛毯和澳大利亚小麦的例子当中，我们不难得出如下结论：比利时最重要的资源是熟练劳动力和资本，而澳大利亚最重要的资源是土地。

当将绝对优势理论应用于自给自足经济体的人为环境时，它也可展示国际贸易是如何使其参与者获益的。自给自足的国家必须生产它要消费的一切物品，而且多得一单位某种物品只能以放弃对若干单位另一物品的消费为代价。生产可能性边界以及可用劳动资源约束了可以生产的产品数量及其组合。比如，假定有两个自给自足的经济体：法国和西班牙。每个国家都生产两种产品：帽子和椅子。在法国，生产20顶帽子需要2单位劳动，生产40把椅子需要8单位劳动；在西班牙，生产20顶帽子需要4单位劳动，生产40把椅子需要5单位劳动。在没有贸易的条件下，如果法国的消费者想消费更多的帽子，那么他们只得牺牲一些椅子的消费；同样，西班牙也得放弃一定量的帽子来获取更多的椅子。

消费者偏好是上述自给自足例子当中的一个重要特征。在自给自足的条件下，从一种产品向另一种产品的生产转换取决于第一种产品的消费者为得到更多的第二种产品所愿意放弃的第一种产品的数量。那么法国和西班牙怎样进行贸易才能在不牺牲消费者消费量的情况下增加各自消费者的产品供给量呢？

绝对优势理论下的贸易可以帮助法国和西班牙以较低的成本获取各自所需的更多产品。在生产帽子方面，法国具有绝对优势：在法国，1单位劳动生产10顶帽子，而在西班牙，1单位劳动只能生产5顶帽子。在生产椅子方面，西班牙的每单位劳动生产8把椅子，明显优于法国的每单位劳动生产5把椅子。为进行互惠互利的贸易，每个国家都必须缩减其具有劣势的产品的生产，以便能释放劳动力增加其具有优势的产品的生产（此例中并没有假定每个国家必须放弃其具有劣势的产品的生产）。法国少生产10把椅子，这样就释放了2单位劳动（每单位劳动生产5把椅子），新生产的椅子总数为30把。法国将这2单位劳动转移到更具效率的帽子生产行业，在这个行业中，1单位劳动可生产10顶帽子，由此，2单位劳动可生产20顶帽子，新生产的帽子总数为40顶。

在西班牙，少生产10顶帽子便可以释放2单位劳动（每单位劳动生产5顶帽子）。新生产的帽子总数为10顶。西班牙将这2单位劳动用于椅子的生产，便可以每单位劳动生产8把椅子的速度多生产16把椅子。新生产的椅子总数为56把。

法国现在有最初生产的20顶帽子加上现在可用于出口的20顶，西班牙则有最初生产的40把椅子加后来可用于出口的16把。法国可从西班牙进口多生产的16把椅子，这样法国便有46把椅子供其国内消费者消费（30把自己生产的，16把进口的），而不是在自给自足经济下的40把椅子供消费。而西班牙通过进口法国多生产的20顶帽子，可以提供30顶帽子（10顶自己生产的，20顶进口的），而不是在自给自足经济下的20顶供其国民消费。参与绝对优势理论下的贸易使得法国和西班牙在没有放弃任何东西的条件下能够拥有更多产品。根据这个理论，它们的收益来源于在能利用较少资源的国家生产各种产品。通过以最少量的资源生产各种产品，它们分配了它们的稀缺劳动力以便能生产出最大数量的两种产品。

相关内容

绝对优势理论是古典贸易理论的基础。当斯密在《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）中提出绝对优势理论时，该理论被看做是贸易领域的一个革命性理论。不像重商主义（它假定一贸易国受益是以另一贸易国受损为代价），绝对优势理论表明贸易双方均可受益。该理论也揭示了国际贸易通过对稀缺资源的有效分配来扩张世界产量的潜力。这种扩张通过以较低的成本向世界各地的人们提供更多的产品来提高他们的生活水平。

斯密的理论受到了其他经济学家的推崇，尤其是大卫·休谟（David Hume，1711—1776）。他分析了重商主义并指出其根本性的不足。休谟指出，重要的并不是一个国家所拥有的黄金和白银的数量，而是用这些贵重金属所能购买到的商品和劳务的数量；那时这是一个革命性的想法。休谟还争辩说，即使是那些能成功处理贸易顺差和积累大量黄金的国家，重商主义也会产生问题，因为货币供给的增加将导致产品价格的上升。因此，在绝对优势理论下的贸易政策将确保产品以它们的真实价值（相对于其他产品它们值多少钱）来进行交易并确保价格不会出奇的高。

绝对优势理论为大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）所提出的比较优势新古典理论奠定了基础，而比较优势理论又是现代国际贸易的基础。比较优势理论表明了在一个两个国家、两种产品的框架下，贸易参与国如何从贸易中获利——即使一个国家在两种产品的生产上都具有绝对优势。尽管这些理论只能应用于一个单纯的小经济体，但这两个理论都在经济学领域及贸易政策制定方面做出了巨大的贡献。

参考文献

Chacoliades, Miltiades. *Principles of International Economics: Theory and Empirical Evidence*. 3d ed. New York: McGraw-Hill, 1990. 这是关于国际贸易经典理论的最优秀的参考文献之一。在第2章中，作者给出了绝对优势理论的概念并做了简要阐述。适合普通读者。

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 1776. Reprint. New York: Modern Library, 1937. 这是提出绝对优势理论的原著。

Yarbrough, Beth V., and Robert M. Yarbrough. *The World Economy: Trade and Finance*. New York: Dryden Press, 1988. 第2章中包含对绝对优势理论和相对优势理论的讨论。第3章详细讨论了与绝对优势理论相关的自给自足经济。虽然作者着重依赖于数学公式，但是这本书简明易懂，没有经济学相关背景知识的读者也可读懂。

互参条目

Comparative Advantage，比较优势；Costs of Production，生产成本；Exports and Imports，出口和进口；International Trade: A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；The Labor Theory of Value，劳动价值论；Mercantilism，重商主义。

C. G. 亚力山德斯（C. G. Alexandrides） 著
陈叶盛 译
吴汉洪 校

THE ACCELERATION PRINCIPLE
加速原理

5

经济学类别：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

加速原理是这样一个理论：对于最终产品的需求增长率的下降会导致对投资品需求的一个更大幅度的下降。换句话说，对于最终产品的需求增长率的上升会导致对投资品需求的一个更大幅度的上升。

主要术语

资本品（CAPITAL GOODS）：机器、设备以及为提高生产能力而建造的建筑物。

紧缩（CONTRACTION）：经济活动的减少。

经验主义的（EMPIRICAL）：依观察，尤其是统计数据而得的。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT，GNP）：在不考虑折旧、避免重复计算和不包括非法及家庭自给自足生产的情况下一个经济体的总产量。

存货投资（INVENTORY INVESTMENT）：存货的增加；存货规模的扩大。

投资品（INVESTMENT GOODS）：用于增加生产能力的一切物品，包括耐用资本品和存货。

综 述

为了解释为什么用于投资品的开支远不如用于消费品的那么稳定，加速原理应运而生。根据该理论，除非人们对企业产品的需求是增加的，否则企业没有必要去扩大自己的生产能力。如果对最终产品的需求是稳定的，那么对于生产产品的机器的需求也仅限于替换旧的机器。只有当对最终产品的需求是上升的时，增加生产能力的设备投资才会发生；如果对最终产品的需求下降，那么生产者也许连机器都不愿替换。此类决策考虑到总投资与净投资。总投资包括所有新的投资品，不管投资品在此时期内是否损耗。净投资等于总投资减去以前就有的设备由于该时期的生产而发生的损耗。总投资永远不可能小于0，但如果损耗的机器未被替换的话，净投资有可能为负。

可以用下列数字例子来说明加速原理。假如有100台织布机，每台织布机每期可生产1 000匹布，可用10年。在这100台织布机中，有10台已于10年前开始生产，现在需被替换；有10台已于9年前开始生产，再有10台已于8年前开始生产，依此类推。在接下来的10年，每年将有10台机器报废（见表1）。

表1　适用于织布机需求的加速原理

时期	所需布匹	变化百分比	所需的织布机	报废的织布机	需新增的织布机	需新增的织布机总计	变化百分比
1	10 000	0	100	10	0	10	0
2	11 000	10%	110	10	10	20	100%
3	11 500	4.5%	115	10	5	15	−25%
4	12 000	4.3%	120	10	5	15	0
5	12 000	0	120	10	0	0	−33%
6	11 000	−8.3%	110	10	−10	0	−100%
7	11 000	0	110	10	0	10	∞%

第1期，假设生产是平稳的，所需的织布机仅限于替换那些已经报废的机器。第2期，对布的需求上升了10个百分点，为了适应扩张的生产能力对织布机的需求加倍了。第3期，对布的需求再次上升，但由于对布的需求的上升速度减缓了，生产能力没有必要迅速增加，

6

故对织布机的需求下降了。例如，对于以每小时50英里的速度行驶的汽车，每小时55英里的速度便可称为加速。因此，对布的需求就好比车速，而需求量的上升就好比加速。换句话说，也就是需求的增加（加速）导致了对新织布机的额外需求。

第4期，对于布匹的需求以相同的绝对数量（500匹）上升，由于加速与上一期一致，故对织布机的需求没有发生变化。第5期，对布的需求达到了历史最高水平，但由于对布的需求停止加速了，所以对织布机的需求也开始下降。第6期，对布的需求下降了8.3个百分点，从而对新织布机的需求消失了——因为现在已经没有必要替换那些报废的机器了。第7期，对布的需求停止下降（减速），使得用足够多的新机器替换那些报废的机器变得有必要。如果我们能从表1中看到对于制造织布机的机器的需求，那么它的变动将远远大于对织布机的需求的变动。

尽管织布机这个例子是编造的，并不真实，但加速原理确实向我们展示了这样一个重要观点：如果对于任何产品的需求增长率下降了，那么增加额外的新机器设备来生产该产品的需求便会下降。最初，人们认为加速原理只适用于对消费品的需求和对资本品的需求之间的关系，后来人们意识到，如果对投资品的需求增长缓慢，投资新设备来生产资本品的需求将会下降。因此，如果国民生产总值（GNP）增长缓慢的话，我们将预期对各种投资品需求的下降。所以加速原理通常被描述为国民生产总值与投资之间的关系。

该原理可用数学等式表示如下：

$$I_t = v(Y_t - Y_{t-1}) + b$$

在这个等式中，总投资用 I_t 表示，本期GNP用 Y_t 表示，而上一期GNP用 Y_{t-1} 表示。这个公式表明投资主要依赖于本期GNP相对于上期的变化量，等式中的 v 表示资本与产量间的关系，即每一时期每台机器将生产1 000匹布，而且 v 也被称做加速数。b 则表示替换需求。该原理也可写为：

$$I_t = v(Y_t) + b$$

式中，Y_t 表示本期GNP相对于上期的变化量。

许多经济学家在利用这种关系分析问题时都会用到以下两条改进或其中一条：第一，他们相信投资是具有前瞻性的，而且依赖于为使机器设备及时准备就绪企业对需求所做的预期；第二，他们假定本期发生的事情受过去几期的变化的影响，而不仅仅是本期相对于上期的变化量。

应　用

加速原理适用于任何投资品。如果对某种商品的需求的增长率下降了，该原理表明对于生产这种商品的投资品的需求也将会下降。其中，最有趣的应用之一便是建筑业。如果某个社区的人口迅速增长，那么对于建筑业提供的服务的需求将会迅速上升，由此建筑业便火暴起来。如果人口继续增长但放缓了速度，那么所需新房屋的数量将下降，没有意识到人口增长率降低了的房屋建造者很可能超额建设，由此只得折本卖出新房屋。

另一个有趣的应用便是存货投资，也叫存货变化。存货投资指的是某种存货数量的增加，而不是存货品种的增多。假设一个零售店为了更好地为其顾客服务，总是希望在每个时期内使存货与销售大致相当（见表2）。

表2　适用于存货投资的加速理论　单位：美元

时期	销售额	所需存货	所需商品		
			需补足的已售商品	需增加的存货	合计
1	1 000	1 000	1 000	0	1 000
2	1 100	1 100	1 100	100	1 200
3	1 200	1 200	1 200	100	1 300
4	1 200	1 200	1 200	0	1 200
5	1 150	1 150	1 150	−50	1 100
6	1 100	1 100	1 100	−50	1 050
7	1 100	1 100	1 100	50	1 100
8	1 150	1 150	1 150	50	1 150

第1期，销售额与上期相同；由于该零售店并不想增加存货，因此它只购买足够多的商品来补足它已出售的。第2期，销售开始上升，所以该零售店不得不购买更多的商品以供替换，

而且为了与更大的消费群体保持一致，它还想增加其存货水平。第4期，销售额达到历史最高水平，但由于销售额没有上升，产量也相应下降了。第5期，由于商家选择减少存货来保持与低销售额一致，产量变得小于销售量。第7期，商家减少存货的愿望结束，此时产量又开始上升。

加速原理的一个最突出的应用便是它与凯恩斯乘数的交互作用。乘数表明投资支出的增加会导致收入增加，由此引起消费支出的增加；因此，它对GNP有一种乘数效应。加速原理则表明消费的增加会引起投资的上升。因此，初始的投资增加由于乘数效应将导致更多的消费；消费的增加又会引起更多的投资，而投资的增加又会导致更多的消费，如此等等。

如果乘数和加速数都很大的话，这种交互作用将是爆炸性的（持续的更快的增长）。如果两者适中的话，将会形成一个周期。也就是说，GNP最初上涨很快，接着减缓，然后下降，直至最低，最后上升。投资水平决定了扩张的上升与下降。而投资水平并不依赖于消费量而是依赖于消费的增长率。为了得到更高的投资水平，消费需大量增加。如果不能保证这一点，投资水平会下降，从而导致GNP的下降。

美国凯恩斯主义者阿尔文·H·汉森（Alvin H. Hansen）最初注意到乘数—加速数的交互作用。由于他未将其想法数学化，它将这项工作交给保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）去做，萨缪尔森发表了有关该课题的第一篇文章。而著名的英国经济学家约翰·R·希克斯（John R. Hicks）在其著作《对贸易周期理论的一个贡献》（*A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*，1950）中将该理论运用得淋漓尽致。依据加速数的强弱和乘数的大小，希克斯计算出交互作用的各种不同表现。希克斯将投资分为两类：引致投资和自发投资。引致投资是对产量上升的反应，其他的投资均为自发投资。希克斯还引进了顶和底的概念。顶是充分就业时的产量，而底则是与自发投资量一致的最低产量水平。乘数与加速数的相互作用被认为是具有爆炸性的。收缩的程度受到由自发投资引起的底的限制。底使得收缩停止，而这又将结束负的引致投资。一旦扫除了这个障碍，扩张又开始了。

相关内容

是约翰·贝茨·克拉克（John Bates Clark）之子——美国经济学家约翰·莫里斯·克拉克（John Maurice Clark）最先发现了加速原理。他将该理论发表在一篇名为《商业加速和需求定理：经济周期中的一个技术因素》（Business Acceleration and the Law of Demand: A Technical Factor in Economic Cycles，1917）的文章中，该文源于他本人解释第二次世界大战前几年时间里困扰美国经济的严重衰退的愿望。实证研究表明经济体中最不稳定的一个重要组成部分是用于投资品的开支。克拉克运用加速原理来解释这种易变性。其基本思想是对投资品的需求取决于对消费品需求的增加。如果对消费品的需求上升得很快，更多新投资便变得必要；如果该需求上升缓慢，将不需要很多新投资品。

最初，该原理仅用于解释企业资本品的波动。克拉克将该原理延伸到解释对居民住宅的需求上。自此以后，该原理被成功应用于存货投资。例如，加速原理解释了百货商店存货方面的许多变化。而存货投资则是第二次世界大战后经历相对温和的衰退的一个重要因素。

另一方面，实证研究表明企业在资本品上的投资与生产水平的联系要比与生产水平变化的联系紧密得多。在衰退的最低点，许多工业都在低于其最佳生产能力的状态下运行。因此，需求上一个不大的增加并不必然导致生产能力的扩张。然而，一旦经济接近充分就业状态，需求的上升就明显需要更多的资本投资与之相匹配。而且，很多投资均是以创造需求为目的发生的。在西部修建铁路并不是由于考虑到西部印第安人的要求。同样，20世纪30年代就有人投资于电视业的发展了，尽管直到第二次世界大战后公众才能买到电视机。新技术通常使得投资先行于需求。

用加速原理解释存货投资的重要性并没有像人们所预期的那样引起关注，经济学家们更

多的是将精力集中于资本品投资的理论与实证工作上。在增长理论和抽象的乘数—加速数理论分析领域，加速原理是很重要的。

参考文献

Bowers, David A. *An Introduction to Business Cycles and Forecasting*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1985. 包含对加速原理的一个简单解释以及对乘数—加速数相互作用的一个更为详尽的阐述。

Clark, John M. "Business Acceleration and the Law of Demand: A Technical Factor in Economic Cycles." *Journal of Political Economy* 25 (March, 1917): 217–235. 这是解释加速原理的原始文章。

——. *Strategic Factors in Business Cycles*. New York: National Bureau of Economic Research, 1935. 讲述经济周期策略性因素的第二部分，其大部分篇幅都用来说明加速原理，尤其是33页至44页。

Gordon, Robert Aaron. *Business Fluctuations*. 2d ed. New York: Harper, 1961. 这篇曾被视为经济周期方面的标准性文章的两种版本里都包含对加速原理的精彩讲解。

Gordon, Robert James. *Macroeconomics*. 5th ed. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1990. 在该书582页至589页上有一个对加速原理的精彩讨论，而且涵盖了两种加速数。

Junakar, P. N. *Investment: Theories and Evidence*. London: Macmillan, 1972. 这本篇幅较小的书大部分都是理论分析，极少涉及实证研究。第3章解释了简单加速数和灵活加速数。

Robinson, Newton Y. "The Acceleration Principle: Department Store Inventories, 1920—1956." *The American Economic Review* 48 (June, 1959): 30–35. 对影响存货投资的各种因素的研究发现，加速原理最易于对提及时期内百货商店的情况做出解释。

Samuelson, Paul A. "Interactions Between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration." *Review of Economics and Statistics* 20 (May, 1939): 28–33. 这是描述乘数与加速数相互作用的原始文章。

Valentine, Lloyd M. *Business Cycles and Forecasting*. 7th ed. Cincinnati: South-Western, 1986. 这是一本非常有名的讨论加速原理和解释乘数—加速数相互作用的书。

互参条目

Business Cycles，经济周期；Growth Theory，增长理论；Harrod-Domar Analysis，哈罗德-多马分析；Multiplier Analysis and the Multiplier Principle，乘数分析和乘数原理；Recessions，衰退。

牛顿·Y·罗宾逊 (Newton Y. Robinson) 著

陈叶盛 译

吴汉洪 校

ACCOUNTING AND ECONOMICS
会计学和经济学

9 **经济学类别**：商学
研究领域：会计学

会计学是一门以记录和分析公众及私人企业经济活动为目标的重要学科。这些企业在规模上小到家庭作坊，大到整个国家，在组织形式上能像公司那般复杂。经济学家利用会计数据来创造分析工具并分析当前的实际问题。

主要术语

会计期间（ACCOUNTING PERIOD）：通常是一年，但也可以是一个月、一个季度或任何便于管理的时间长度。

资产（ASSETS）：企业拥有的资源。

资产负债表（BALANCE SHEET）：提供某个企业在资产、负债及所有者权益水平方面信息的会计报表。

费用（EXPENSES）：由于企业的经济活动而产生的开支。

收入（INCOMES）：由于企业的经济活动而得到的收益。

债务（LIABILITIES）：某个企业所借的债务。

损失（LOSS）：某个企业的费用超过收入的部分。

准现金（NEAR CASH）：在需要时能迅速转变为现金的金融工具，比如大额可转让存单和货币市场账户。

损益表（OPERATING STATEMENT）：提供某个企业在收入、费用及利润或损失水平方面相关信息的会计报表。

所有者权益（OWNER'S EQUITY）：所有者在企业资产中享有的经济利益。

利润（PROFIT）：某个企业收入超过费用的部分。

综　述

那些想要研究计划或分析公司过去的经营状况的经济学家们，通常直接或间接地使用会计人员编制的会计记录。而且，企业会计人员日益体会到使用由经济学家们发明的分析工具所带来的便利。由于会计学和经济学均致力于使用不同的方法来提高企业的决策水平，故它们可谓是平行学科。从初始源头收集数据一般不是经济学家每天关注的焦点。但对于会计人员来说，初始源头的数据是非常重要的。会计人员在收集这类信息时所使用的处理方法对于收集到的数据的类型及所进行的分析都是至关重要的。

最初，企业会计人员设计他们各自的会计记录系统，因此每个系统都是不一样的。结果发现很难将两个不同公司的经营状况进行比较或征收等额税负。在标准化会计人员处理信息方法这一意愿的强烈驱动下，一套叫做“一般公认会计原则”（GAAP）的规定逐渐发展起来。GAAP主要是依据经验向前发展，而且还得到了美国注册会计师协会的肯定。一个简单的开始便逐渐变成了有着众多目标和细则的复杂但标准化的程序。

会计目标多种多样：保持良好的财务记录，有效地设计会计系统，对另一个公司的会计系统的独立评估，形成预算、规划及预测，分析会计信息以及准备所得税的申报等。我们经常

碰到的细分包括以下列举的例子：税务会计、审计、预测、成本会计及财务会计。每一细分均提供了企业某个方面的信息。

税务会计旨在提供美国国税局（IRS）所需要的信息。在该领域，准备所得税表格和同IRS职员的协商都是十分重要的。对于税务会计领域的从业人员来说，对税法和最新的法律条文有透彻的了解是非常有必要的。

审计涉及对会计程序的可靠性与真实性的评估以及推荐改进的程序，这种改进后的程序能提供更为准确的会计数据和更好地控制现金和企业的其他资源。

预算和预测则主要与企业计划的发展有关。该计划是建立在对企业未来状况的评估及企业的管理目标的基础上的。制定出的预算或计划通常都是依据历史会计报表来构造的，这就提供了比较日后的经营与计划的一种方式。预算提供了一种在尚未实施计划前明确该计划的盈利性的工具，它也提供了测度计划执行状况的一个标准。

成本会计旨在确定提供某种特定产品的成本，或者某个特定制造流程或经营的成本。例如，IBM公司的会计可能确定生产某一特定计算机的成本，美国铝业公司（Alcoa）的会计则可能确定运营该公司某个铝厂的成本。

财务会计则旨在制定重要的财务报表——资产负债表和损益表，它们能反映企业总体的经济状况。资产负债表给出了在某一既定时点上企业的资产、负债及所有者权益的状况，而损益表则反映在某一既定时点上企业的收入、费用及利润状况。对两张表的构造步骤的总结将阐明会计人员怎样收集和组织商业信息。

会计程序是建立在对各笔商业交易进行记录的基础上的。这些交易都按时间顺序记录在一本日志里，稍后则被转记到分类账上。对于每一账户，分类账都有单独的一页（例如，现金是单独的账户）。在会计年度末，通常会计会计算出每个账户的美元余额，这些账户余额被用于制定资产负债表和损益表。收入账户（比如销售和租金收入）和支出账户（比如工资和利息支出）是用来构造损益表的，损益表也表明了当年的利润或损失。资产负债表列明了企业所拥有的资源（资产）、对外所欠的债务（负债）以及所有者在企业中所享有的经济利益（所有者权益）。这两种财务报表和其他信息一起，可用来评价企业的优缺点。

将这两种财务报表和往年的相比，就可以看出整个企业的经营是在前进还是在后退。而从它们与类似公司的财务报表的比较中，我们可以得到该企业竞争力强弱的信息。将快到期的公司债务与公司资源比较可提醒公司管理人员尽早做好筹资准备。而且通过利用会计信息我们可以得到类似的许多宝贵信息。

应　用

财务报表提供了会计人员关于以下两方面的最好估计：公司的财务状况以及在会计期间公司的利润或损失。由于会计人员均尊崇GAAP，故不同年份对不同企业进行的评估是有可比性的。

通过与以往年份会计报表的比较，企业所取得的进步便彰显出来。比如，企业比去年或前年赚取了更多利润吗？工资费用比预期增加的多还是与增加的商业活动持平了呢？相对于去年，今年有更多未支付欠款的客户吗？我们还可以通过只利用当年的会计报表来做另一种比较。通过会计期间现金和准现金与快到期的债务额的比较，我们就可获知该企业能否偿还到期债务。第三种比较方法能让我们看清企业的竞争力强弱。例如，为了弄清竞争对手是否在资产的积累、费用、债务及其他重要领域的控制方面更胜一筹，我们可以将本公司的财务报表与那些类似公司的报表做比较。

企业经理在筹划企业未来蓝图时会利用会计报表，投资者在决定是否购买该公司的股票时也会查看会计报表。政府管理人员和监督者通常检查财务人员的工作以便决定该企业的税收义务和企业行为是否遵从政府的法律条文。经济学家们也会经常使用会计报表，尽管他们可能会用调查或其他信息来源来加强或补充这些数据。因此，会计学对于经济体中的各种决策者均具有重大意义。

微观经济学主要从事对商业企业的研究，

它为了能创造出今后能帮助企业做决策的概念或理论而使用会计数据。这么多年来，通常都是在会计数据的帮助下，微观经济学的知识不断得到发展、验证及改进。例如，同一时期来自类似企业的成本信息使得经济学家们能够得出不同产量水平的相似企业及不同生产能力水平的企业的平均成本。微观经济学家们已得出关于企业成本、收入、利润及产量间相互关系的一些信息。

经济学家们经常要面对如何决定最优产量水平这个问题。如果额外增加一单位产量（边际产量），公司能否挣得一份额外的利润？这个问题与一个厂商考虑是否增加一单位的产出，或拥有几个分厂或分店的企业盘算着是不是要新增一个分厂或分店有很大关系。在做这样的决定时，企业会计记录非常有用。例如，像麦当劳（McDonald's），Wendy's 及 Super Valu 这样的零售公司都保留着新建和经营分店所需投资的历史会计记录。它们也有在类似市场上的销售记录，而这些市场的竞争力与正被考虑的市场的竞争力是相当的。历史记录提供了关于收入和费用的大量信息，这种信息对于预期新建零售分店的收入和费用是非常有用的。边际单位（一个新的分店）不是微不足道的，对于经理人员来说，有实际意义的正是边际单位。

会计学与经济学有着相似的目标，同时也反映在整个国家层面上。在美国，对于整个国家信息的收集和记录产生了国民生产总值、国民生产净值、人均收入及经济顾问委员会和其他经济学家在筹划国家政策与活动时所使用的类似手段。

相关内容

有证据表明：早在工业革命之前的好几百年，人们就发现记录他们的活动和贸易是非常有必要的。这就使得人们加快步伐寻求一种能准确收集数据的方式。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）是在工业革命时期发表《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）的。在这本书中，他让世人知道了一种对待经济知识的系统性方法，并让会计这门学科得到了世人的认可。

自工业革命以后，对于会计学的使用成倍增长。随着工业的发展及企业规模的扩大和复杂性的上升，对有关公司的定期、可靠的书面信息的需求也日益强烈起来。管理人员发现保有详尽的记录是以低成本获取这些信息的有效方式。在随后的日子里，经验的调整导致了现代会计学的产生。会计变成了企业和政府的一项必要的活动。未能从准确的记录数据中发现优势的经理人员终将在经济竞争中被更为机敏的对手打败。现在，任何规模的企业和政府单位都会有会计记录。

会计学和经济学都能很好地服务于社会，且两者在复杂的当今社会中都非常有用。会计学提供了详尽且现实的记录，以及规划未来投资和费用的一种比较分析方法和框架。经济学也在人们可用于分析问题及帮助家庭、企业和社会做决策的同等迫切需要的工具方面做出了积极的反应。

随着会计学的发展，它变得越来越精确，越来越标准化，对于管理人员和经济学家来说，它的有用性也与日俱增。计算机的到来更是使这种有用性如虎添翼。计算机不仅运行速度快，而且能处理大量数据。但是，在一些领域中会计数据并不适用于经济学家的分析框架。比如，会计数据记录整个企业或厂家的费用，但经济学家只对增加或减少一单位产量（边际产量）的盈利感兴趣，就如将贸易区域的半径再扩大一英里那样。

会计人员通过成本会计和补充的会计报表提供了满足需求的额外信息，而经济学家则学会了利用会计信息去创造适用于他们的研究的东西。与此同时，新的数学工具以及评价企业的新方法的发展扩大了所需会计记录的数量并增加了其复杂性。在未来，对创新型会计方法的需求丝毫没有减弱的趋势。会计学和经济学领域改进的计算工具和程序使得这两个领域在未来有望改进合作程度。

计算工具方面的改进已经做得很充分了，但还有公司继续使用传统的记账方法。即使大公司也可能人工记录一部分信息。通讯技术的

巨大发展给我们带来了精良的打印机、传真机、光纤电缆以及世界性的卫星通讯工具。所有这些发明都使得会计人员和经济学家的工作更有效率，与此同时，也开辟了需要额外信息与分析的其他领域。例如，全息摄影术可以自动记录零售店的销售情况，将销售地点的全息摄影术与会计部连接起来（当顾客付账时在会计部一台电脑便会同时记录销售情况）则是更进了一步。机器也可以自动处理额外的记录与分析。这样一来，由于使用高科技而节约的劳动力就可以自由地转到其他行业中去生产所需的其他信息，而这些信息以前是不为经济学家和其他决策者所知的。

参考文献

Daft, Richard L. *Organization Theory and Design*. 2d ed. St. Paul, Minn.: West, 1986. 展示了企业经理广泛的责任范围以及他获取包括会计学和经济学在内的许多领域的信息的渠道。

Kirsner, Laura, and Lyn Taetzsch. *Practical Accounting for Small Businesses*. 2d ed. NewYork: Van Nostrand Reinhold, 1983. 指出一个合适的会计体系是做好管理的首要因素，以及对小企业来说部署会计体系的实用办法。计划开创一家小企业的人们将会发现这本书非常有用。

Meigs, Robert F., and Walter B. Meigs. *Accounting: The Basis for Business Decisions*. 8th ed. New York: McGraw-Hill, 1990. 详细介绍了会计过程及其应用。该书的讨论涵盖了会计循环及财务报表的编制。

Moore, Carl L., and Robert K. Jaedicke. *Managerial Accounting*. 3d ed. Cincinnati: South-Western, 1972. 该书说明企业经理们如何解释及利用会计数据。前三章在解释财务报表和讨论对管理具有重大意义的问题方面非常有用。

Moriarty, Shane, and Carl P. Allen. *Cost Accounting*. 3d ed. New York: John Wiley & Sons, 1991. 提供管理层对产品成本信息的需求的一种解释。强调记录及分析这类成本时要使用合适技巧。

Morse, Wayne J., James R. Davis, and Al L. Hartgraves. *Management Accounting*. 3d ed. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1991. 该书展示了与做决策相关的管理事项及信息。这是一本既着眼大局又展示细节的好书。

Rappaport Alfred, ed. *Information for Decision Making: Quantitative and Behavioral Dimensions*. 2d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1975. 该书向读者展示了现代经理所需信息的广阔范围。它提出了对当前事务所需信息类型及数量的不同看法。

Soloman, Lanny M., Richard J. Vargo, and Larry M. Walther. *Financial Accounting*. 2d ed. New York: John Wiley & Sons, 1989. 介绍了会计学理论和实务。

互参条目

Assets and Liabilities，资产和负债；Break-Even Analysis，盈亏平衡分析；Capital Budgeting，资本预算；Cost-Benefit Analysis，成本—收益分析；Forecasting，预测；Linear Programming，线性规划；Microeconomics，微观经济学；Profit: Accounting and Economic，会计利润和经济利润。

J. T. 斯科特 (J. T. Scott) 著
陈叶盛 译
吴汉洪 校

ADJUSTMENT PROCESSES AND STABILITY
调整过程和稳定性

13 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：计量经济学和数学模型；经济理论

经济预测和决策的一个必要因素是对调整过程的分析，因为它控制着处于非平衡状态的经济变量以及这些变量的收敛性。除了在政策和预测方面的作用，稳定性分析通常还用来检验各种理论的内部一致性。

主要术语

均衡（EQUILIBRIUM）：除非是受到系统外部的干扰，否则某个变量就处于静止状态，不会随着时间发生改变。

外汇市场（FOREIGN-EXCHANGE MARKET）：一个各国货币相互交易的场所或交易网络。

外汇汇率（FOREIGN-EXCHANGE RATE）：一国货币以另一国货币所表示的价格。既可以以一单位的外国货币为标准折合成若干单位的本国货币来表示，也可以相反。

边际消费倾向（MARGINAL PROPENSITY TO CONSUME）：增加的一单位收入中用于增加消费部分的比率。

新古典经济学（NEW-CLASSICAL ECONOMICS）：20世纪70年代和80年代因反对凯恩斯的政府应积极干预宏观经济政策的主张而发展起来的经济学流派。其主要理论观点是坚持古典假设，即价格和工资可以迅速调整，从而使得商品和劳动力市场总能处于价格—工资均衡，这样一来，政府干预就显得没有必要了。

探索（TÂTONNEMENT/GROPING）：里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras）用于他程式化的调整过程中的一个术语。在这个调整过程中，每一价格水平上都要留意供给和需求量，交易只有在供给与需求相等时才能达成，而且价格也依据供求量的差异进行调整。

综　述

在自然科学中，解释一个反应有两种方法。其一，背景方面的变化没有引起最终结果的较大变化，这样也就没有必要太注重过程。例如，盐酸和锌发生反应，产生一定量的氯化锌和氢气。该反应一直持续到其中一种元素用完为止。其二，反应是尝试性的，其结果或多或少依赖于背景和元素的初始数量。这类反应就是均衡反应，对均衡反应来说，明了反应发生过程动态方面的信息是很重要的。只有知道这个过程我们才可以预测量化的结果，而且必须知道该反应是否收敛于均衡状态（如果它不收敛，它就会“爆炸”，也就是它将背离理论上的均衡结果）。在经济学中，大多数反应均是以第二种方式来描述的，其最终结果是达到均衡，由此使得分析达到均衡的过程变得必要。

单个市场供需决定价格的模型提供了一个调整和稳定性分析的常见例子。在这个例子中，对商品的需求是价格的减函数，所以通常需求曲线是向下倾斜的，而供给是价格的增函数，

所以通常供给曲线是向上倾斜的。这两条曲线相交于一个正向价格，这个交叉点就叫做均衡点，也就是，供给量与需求量相等时的价格。均衡的稳定性问题指的是：如果市场所处的初始位置偏离了均衡点，结果将会怎样？首先，市场价格高于均衡价格，那么在这个初始价格上需求将会少于供给。接下来，制定一个调整过程（规律或运动）。如果供给大于需求，供应商将不能售出它们带到市场上来的所有商品。由此，供应商在一定程度上遭遇价格下跌的压力，此时的价格向着均衡价格靠近或收敛。同样的道理，如果初始价格低于均衡价格，需求将大于供给，在此价格下不能购买到他们所需商品的消费者将遭遇价格上升的压力，这种压力使得价格向均衡收敛。由于不管是高于还是低于均衡点的价格均最终靠向均衡点，所以这个例子中的均衡是稳定的。

14

在这里，注意到以下这一点很重要：即这个稳定的结果要依赖于曲线的斜率。例如，如果需求曲线向上倾斜而供给曲线向下倾斜，那么在均衡价格之上需求将远大于供给，而在均衡价格之下供给将远大于需求。这样一来，在假定的调整过程中，无论从哪个方面价格均不会收敛于均衡点。此外，尽管上面提到的调整过程并不能告诉我们关于市场运作规律的唯一可能的“故事”，但它常被称做探索过程，且经常出现在教科书中。它是由瓦尔拉斯（1834—1910）提出的。这个摸索过程也适用于多个市场的一般均衡。

在宏观经济学中，调整过程和稳定性也占有其一席之地，因为很多宏观经济理论都是均衡变化。最常见的例子就是凯恩斯消费函数模型，在此模型中，消费，即对最终产品的总需求是当今收入的增函数。由于最终产品的实际价值与收入是相等的，宏观经济意义上的均衡只在收入水平与人们想要购买的价值量相等时才会发生。因此，由于凯恩斯消费模型的特定形式，在收入水平低于均衡水平时，总需求将会远大于总收入，企业的存货将由于要补充现有生产的不足以满足人们的消费而消耗殆尽。由此企业将不得不增加人手生产，从而带动下一轮的收入上升及其他向均衡的收敛。在收入水平高于均衡的情况下，总需求将小于收入，这时货架上的存货增加，由此生产者减少他们未来的生产和收入。这样一来，凯恩斯均衡收入是稳定的，且不论是从上面还是从下面都可以收敛于均衡。

与单个市场供需决定价格模型一样，这里，凯恩斯消费模型并不是唯一的例子，因此对于总收入来说，它并不是唯一可得的调整机制。在古典和新古典理论中，总需求的过剩与不足反映在商品市场价格的变化及劳动力市场中工资的变化上，这与单个市场的例子是相同的。如果价格和工资是富有弹性的，那么通过价格和工资的变化就可以实现向均衡的调整。

应　用

稳定性分析适用于三个层面。首先，它可用于度量一个理论模型的内部统一性。一般来说，如果一个均衡不是稳定的，那么它就是不相关的。因此，如果单个市场中供给和需求的斜率导致价格偏离均衡，那么我们就应该忽略这个均衡，重新寻找一个稳定均衡。尽管单个市场模型中的问题是相当明显的，但是在多个市场或一般均衡模型中却不是这么回事。在上述两种情况中，我们要用相当复杂的数学方法来决定各种不同的调整过程的稳定性特征及其供需结构。

其次，应用稳定性分析的第二个层面是保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）提出的“对应原理”。在某些约束条件下，一个均衡是稳定的这一事实有助于我们对价格或数量变化的方向做出预测。如果存在做出确保市场稳定性假设并非不现实的情形，那么我们的“额外收益”就成为做预测的能力了。例如，在单个市场中，价格高于均衡点的供给大于需求及价格低于均衡点的需求大于供给，这两种情况的稳定性条件（探索过程）表明：需求的增加会导致价格的下降。然而，应用这个原理须小心谨慎，因为它不但要满足稳定性条件而且要适用于恰当的调整过程：一个过程的稳定性条件（比如斜率或曲率）也许对另一个过程是不适合的。也可以通过另一种方式应用对应原理。

在简单的凯恩斯宏观经济模型中，政府支出会增加收入水平的预言取决于凯恩斯的这样一个推断：即边际消费倾向（消费函数的斜率）是一个合适的分数（0 到 1 之间）。

再次，对应原理的第三个用法体现于国际汇率中。通过应用所谓的马歇尔-勒纳条件（Marshall-Lerner condition），就可以对汇率的变动做出条件性的预测。假设世界汇率自由浮动，如果马歇尔-勒纳条件得到满足，那么至少在短期内，引入资本的国家的货币将在外汇市场上升值（价值上升）。在这个例子当中，马歇尔-勒纳条件略强于单个市场（价格）稳定性条件。现在假设世界汇率不是自由浮动的而是由政府法案规定固定不变的，此时应用就变为一个政府政策问题：政府该怎样决定该国的固定汇率？或者更专业地说，如果出现贸易赤字，一国又该如何改变其固定汇率？使本国货币贬值吗？这个问题对于第三世界国家的贸易政策尤为适用，其答案又回到了马歇尔-勒纳条件：如果条件得到满足，那么通过贬值就可以消除贸易赤字（相反，升值可消除贸易盈余）。在这个例子中，马歇尔-勒纳条件是适用于固定汇率例子中适宜政府政策的浮动汇率稳定性条件。正是由于这个原因稳定性分析在应用经济学中才如此重要，特别是在政府政策领域。

稳定性分析的这三个应用是相互关联的，而且并不仅限于经济学领域。在自然科学中，一致性问题是非常重要的，而且大多数稳定均衡是很有意义的。那种一受到干扰就“爆炸”的不稳定均衡主要在否定意义上引起人们的兴趣。此外，对应原理也应用于其他学科当中，因为对一个系统中某种变化的方向预测可从均衡的稳定性中得出。最后，政府政策犹如外部控制，如果它们对稳定均衡造成限制，政策变化效果的方向也可以从稳定性条件中得出。

相关内容

虽然早期的政治经济学家和现代经济学家都不将调整和稳定性分析看做一门独立的研究，但是它至少和古典经济学一样古老。它是大卫·休谟（David Hume）对于国际金本位制的运作方式的分析不可或缺的一部分。其中，对应于贸易赤字和盈余，黄金以递增的量流动，货币供给和价格上的渐进变化借以发生。当贸易差额接近零时，黄金流量、货币供给及价格增量收敛于均衡。在这个均衡中，除非受到外界干扰，每一个变量都不会改变。另一个例子是大卫·李嘉图（David Ricardo）的收入分配理论。在该理论中，租金的积累是一直存在的，直到资本的利润为零，这个累积过程才会停止。

或许最早的有关稳定性分析的例子是单个市场中马歇尔价格—数量调整，这里的单个市场并不是孤立的市场，因为阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）尽他的最大努力解释了其他市场中发生的次要及第三位的效果。这样一来，他相当完整地考察了市场活动中一般均衡的各个方面。

不像探索过程，马歇尔把重点放在对于某种商品的需求价格和供给价格上，对其他产品市场的考察也是一样的。比如说需求价格将取决于替代品的价格和市场上现有的数量。需求价格将取决于每一现有商品数量水平上生产该产品的投入品成本。在任一给定的市场日，现有数量是一个依赖于市场历史的数据。在这个唯一确定的数量上，存在一个对于该数量的需求价格及一个供给价格。均衡就是通过这两个价格的均等来定义的。这个均衡的稳定性取决于这些价格在非均衡状态下的结构及马歇尔调整过程。这个过程规定：如果需求价格超出了供给价格，讨价还价的结果将是介于这两个价格之间，但要高于供给价格。所以接下来的那一天，供应商将增加供给数量。同样的道理，如果需求价格低于供给价格，供应商通常会失望并减少供应。这样一来，不管是需求价格高于供给价格、商品数量要少于均衡数量的情况，还是供给价格高于需求价格、商品数量要多于均衡数量的情况，随着时间的推移，商品数量将收敛于均衡点。如果在均衡点附近供给曲线向上倾斜，需求曲线向下倾斜，这个调整过程将最终导致市场稳定。除了一些特例外，马歇尔调整下稳定的供求结构在探索下也是稳定的，反之亦然。而且，在某些市场比如农产品市场，马歇尔过程似乎更为合理。然而，在现代稳定

性分析中探索过程占主导地位与其用其合理性来解释，倒不如用它对多个市场的数学均衡来解释。

参考文献

Hicks，J. R. *Value and Capital*. London：Oxford University Press，1939. 希克斯（Hicks）将稳定性结果应用于从古典力学到经济学的许多领域中的各种话题。这是一本相对来说技术性较强的参考文献，但是具备基本物理知识的学生都可以读懂。

Keynes，John Maynard. *The General Theory of Employment，Interest，and Money*. New York：Harcourt，Brace & World，1964. 凯恩斯引进了消费函数以及调整和稳定性分析，这种分析依赖于数量调整而不是价格调整。

Marshall，Alfred. *Principles of Economics*. 2 vols. 9th ed. London：Macmillan，1961. 马歇尔的这本书第一次清楚地说明了单个市场的调整与稳定性分析，将其与相似概念均衡区分开来。该书由于其对经济学的生动而颇具说服力的阐述而备受推崇。适合普通读者阅读。注意它与瓦尔拉斯探索过程的区别。

Quirk，James，and Rubin Saposnik. *Introduction to General Equilibrium and Welfare Economics*. New York：McGraw-Hill，1968. 这本教材写于研究稳定性分析的全盛时期，它包含了一个对当时最新的理论研究结果的全面阐述。这本教材中还讨论了约翰·R·希克斯（John R. Hicks）、保罗·A·萨缪尔森以及其他人。

Samuelson，Paul A. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge，Mass.：Harvard University Press，1947. 在这里，经济学引进了对应原理这一新词汇，并给出了对应原理用法的几个实例。

Walras，Léon. *Elements of Pure Economics*. Translated by William Jaffé. London：Allen & Unwin，1954. 约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）说：“就纯理论来说，在我看来，瓦尔拉斯是所有经济学家中最了不起的。”瓦尔拉斯的文章比较晦涩难懂，但是约瑟夫的评论在很大程度上帮助瓦尔拉斯明晰了他的观点。

互参条目

Balance of Payments，国际收支平衡表；Classical Economics，古典经济学；The Consumption Function，消费函数；Equilibrium：General，一般均衡；Exchange Rates：Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；The Marshall-Lerner Condition，马歇尔-勒纳条件。

彼得·弗雷沃特（Peter Frevert） 著
陈叶盛 译
吴汉洪 校

ADVERTISING
广　告

17　**经济学类别**：商学
研究领域：市场营销

广告就是由特定的广告主以付费的方式对商品、服务或创意进行的非个人的介绍或推广。广告为一个企业的潜在消费者提供了建议，因此广告在消费者购买过程和消费行为中起到至关重要的作用。

主要术语

广告（ADVERTISING）：由特定的广告主以付费的方式对商品、服务或创意进行的非个人的介绍或推广。

个人推销（PERSONAL SELLING）：以达成交易为目标的、潜在消费者和销售者之间面对面的交流。

宣传推广（PUBLICITY）：广告主以非付费方式通过公共媒体（比如出版物、广播、电视）对商品、服务或创意等重要商业信息的非个人传播。

销售推广（SALES PROMOTION）：为鼓励潜在的消费者购买某种商品或服务而给予的诸如打折这种短期激励；以及向经销商提供的大批量购买折扣或回扣激励。

综　述

广告是一个组织的促销组合中的一个关键因素。一个促销组合包括广告、销售推广、公共关系及个人推销。广告创造并传递了以文字和可视刺激物形式出现的信息，这些信息旨在影响由广告主所决定的想要影响的行为。广告可借助于为数众多的传播媒介，比如印刷物、广播、电视，甚至产品包装、邮件、宣传册、海报、目录、广告牌、POP 展示（point-of-purchase display）、视听材料及商标。

根据行业出版物《广告时代》(*Advertising Age*)，1989 年美国用于广告上的支出超过了 400 亿美元。其中电视广告占 52%，紧接着是报纸广告占 21%，杂志广告占 18%，广播占 7%，最后是户外广告占 2%。广告对于消费品企业尤为重要。比如在美国，1989 年四家最大的广告主分别是：菲利普·莫里斯(21 亿美元)、宝洁(18 亿美元)、西尔斯罗巴克(14 亿美元）以及通用汽车(14 亿美元)。在排名前 100 名的广告主中，花费在广告上的每一美元的支出获得了从 4.81 美元（凯洛格)到 203 美元(沃尔玛)不等的销售收入。

广告的最大优势在于它可以以相对低的成本同时告知千家万户，创造强烈的品牌形象及产品忠诚度，并达到各种短期的销售目标，这也得益于种类繁多的传播媒介所提供的高度灵活性。然而，广告的劣势在于它的效率低下(很多广告受众并不是潜在的消费者)；它的短暂性，这就要求不断的巩固（广告的受众易于忘掉所看到的广告)；以及由于它们无所不在而招致的社会批评。

广告是基于传播理论及消费者动机而产生的。传播过程包括信息的发出者、信息本身以及信息的接收者。广告要达到效果，这三个因素都是不可或缺的。广告有四个与消费者动机和行为相关的主要任务。第一个任务便是唤起注意——告诉潜在的消费者关于某种产品的需求性及可得性。吸引消费者的注意通常是新产

品广告的目标，这类广告通常采用这样的广告语："你知道吗？你是可以降低你的能源成本的。"第二个任务是引起兴趣——尽量使消费者对于更多地了解这个产品产生兴趣。第三个任务则是激发消费者的购买欲望——让消费者产生想要购买这种产品的欲望。广告的最后一个任务便是采取行动——劝服消费者采取行动，比如"请拨打我们的800电话"或者"请试开我们的新款汽车"。

广告可由其得到的收入来加以衡量。经济理论假设所有的组织都追逐最大的经济利润。由此，广告支出应该增加到这样一个点，在这个点上新增的广告支出与新增的利润相等。很多企业缺乏使得其边际支出与边际利润相均衡的信息，因此人们运用很多不同的方法来决定单个企业的广告支出。最常见的是销售百分比及每单位支出。在销售百分比这种方法中，公司的广告支出仅占目前或未来销售的一定百分比。销售百分比这种方法的优点在于它的简单性，它通常运用于零售业中。与它非常相近的便是每单位支出这种方法，它在家用电器及汽车销售中较为常见。然而，这两种方法都错误地认为广告是销售的功能之一而不是相反。尽管企业通常是强调产品的销售而不是告知购买者关于产品的一些情况，但是如果消费者不了解这个产品的话他们是不会购买的。而广告最本质的目的就是让消费者了解这个产品。

其他用于决定单个企业的广告支出的方法还有竞争力平价法、财务资源可得性法、市场调查法以及任务法。竞争力平价法通常与销售百分比法相结合使用，并假设该行业的其他企业均最优化它们的广告支出。而财务资源可得性法依据该企业的市场地位及市场任务的情况，通过广告费用的不足来阻碍企业的成长或者通过花费超过递减收益率的支出来压缩财务资源。这种方法忽略了广告作为投资的这种功能。市场调查法则是为了找到最优组合而在不同的市场上设置不同的支出水平或者是做不同类型的广告。通常高级消费品企业会采用这种方法。任务法则为了达到事先确立的目标而制定相应的广告目标及其相关任务。任务法是最为合理的确定广告支出的方法。

广告起着多种有时甚至是相互矛盾的经济作用。一种观点认为广告所提供的信息使得消费者能最优化他们的购买选择。这就是为什么广告的真实性对消费者如此重要的原因。由此，广告增加了企业之间获取消费者的竞争，并使得资源以最有效的方式运转。另一种观点认为广告通过实施进入壁垒而成为一种提高该企业竞争地位的方法。要巩固品牌的忠诚度就必须承担巨额的广告成本，而这使得市场进入壁垒得以存在。消费者对品牌与相关品牌的差异的感知使新的品牌进入这个市场变得更加困难。人们对于某种品牌的忠诚也使得生产者能够索取高于一般竞争水平的价格。此外，品牌忠诚度越高越稳定，规模效应就越大，成本就越低，而这也会充当竞争壁垒。例如，可口可乐和百事可乐占有美国可乐市场的份额超过90%，这就使新产品进入该市场变得极为困难。

广告扩大了市场需求的这种说法可信度并不高。相反，广告使得这种需求倾向于某个特定的企业。每新增一次广告所带来的收益是递减的。在这里必须指出的是，广告支出的增加并不必然带来同比例的销售收入或市场份额的增加，因为价格和产品质量在这里也会起到一定的作用。

应　用

一个企业对它的潜在消费者的要约可称为营销组合。营销组合包括产品本身、产品的价格、把产品从厂商那里送到千家万户的产品销售系统以及促销。这些因素可以不同的比例搭配从而吸引不同的消费者群体。例如，奔驰汽车公司将会提供高质量、高价格、销售点有限的汽车来吸引汽车市场中的富有群体。相反，福特汽车公司则会提供中等质量、中等价格、销售点众多的汽车来吸引汽车市场中的中等收入群体。

若要使得营销组合能吸引顾客，所有的因素必须各就各位，尤其是促销组合。促销组合一般包括广告、销售推广、宣传推广以及个人销售。广告和宣传推广的任务就是劝服潜在的消费者去参观汽车展厅，而在厂商给予交易者

和销售人员促销激励的情况下，个人销售就会发生。否则，潜在的消费者会感到很迷惑，而对产品感到迷惑的消费者通常是不会购买产品的。例如，通用汽车公司就未能在墨西哥销售它的雪佛兰路华（Chevrolet Nova）车，原因就在于它没有为这款车改名字，而在西班牙语中，Nova 是“不动”的意思。

广告在消费者心中留下了一种印象。IBM 和施乐几乎分别成了电脑和复印机的代名词。其他公司也生产和销售类似的产品，但是 IBM 公司和施乐公司通过广告将其产品定位成该行业的“标准产品”。广告不仅可以帮助想引进新产品的企业成功地在消费者心中定位，而且也可以帮助企业巩固已有产品的市场地位。例如，七喜将自己定位为“非可乐”，以此与可口可乐竞争，第二大汽车租赁公司 Avis 声称“我们会更加努力”来与最大的汽车租赁公司 Hertz 竞争。如若能与公司营销组合的其他组成部分合理搭配，广告可以传递一种影响消费者行为的强有力的信息。

相关内容

广告的运用自古有之。3 000 多年前，写在草纸上的广告——悬赏捉拿逃走的奴隶的通告，便张贴在底比斯（Thebes）的城墙上。罗马人则经常通过悬挂合适的标志来为他们的建筑做广告。例如，罗马的酒神巴克斯（Bacchus）就通常被当做酒栈的标志。现代广告始于 N. W. 爱尔（N. W. Ayer & Son）广告公司在 1869 年的建立。N. W. 爱尔广告公司是第一个巩固广告所有重大功能的公司，集客户代表、广告文案和美术设计师于一体。

在 20 世纪早期，当西方许多经济体开始由生产者主导向消费者主导转变时，广告得到了长足的发展。从宏观层面上看，现代广告支出的变化与经济的变化是同步的。随着世界经济相互影响程度的加深以及各企业为取得竞争地位、利润和消费者忠诚度而展开的竞争的加剧，广告所起的作用将越来越不容忽视。

参考文献

Advertising Age. 1930—. 这个周刊上有关于广告业最新动向以及当前广告战的大量信息，可读性非常强，而且可以在很多图书馆里找到。

Galbraith, John Kenneth. *The Affluent Society*. Boston: Houghton Mifflin, 1958. 加尔布雷思（Galbraith）对广告对当今消费者社会经济学的作用这个问题提出了批判性的观点。他对经济学家们的缺乏远见深感遗憾，认为他们忽视了广告和销售人员在当代经济中所起的作用。为经典之作。

Harvard Business Review. 1922—. 该期刊包含很多广告和经济学方面的文章，它们架起了一座从学术界通往工业界的桥梁。这些文章致力于向读者展示一流的学术思想，而且有着简洁明了的风格。该期刊在大部分图书馆都有珍藏。

Kotler, Philip. *Marketing Management*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1988. 在营销学方面，科特勒（Kotler）是全世界范围内领先的权威之一。他讨论了广告在促销和营销组合中的作用，他非常善于利用大量的实例来增强文章的可读性。

Ogilvy, David. *Confessions of an Advertising Man*. New York: Atheneum, 1987. 这本短小精悍的书将重点放在讨论广告业及其代理机构如何运作上，堪称该领域的杰作，充满了智慧。

——. *Ogilvy on Advertising*. New York: Crown, 1983. 其思想影响当前大多数广告的奥格尔维（Ogilvy），描绘出在广告中起作用的因素，还解释了许多哲学问题。是产业巨人的精选作品。

Ries, Al, and Jack Trout. *Positioning: The Battle for Your Mind*. New York: McGraw-Hill, 1981. 这本可读性极强的书主要涉及广告传播的心理方面，有很多成功的以及不怎么成功的广告活动的实例。里斯和特劳特（Ries and Trout）的定位概念对当代广告经理和广告商有很大的影响。

互参条目

Barriers to Entry，进入壁垒；Comparative Advantage，比较优势；Discrete Choice Models，离散选择模型；Innovation and Market Structure，创新和市场结构；The Marginal Propensity to Consume，边际消费倾向；Product Differentiation，产品差别；Psychology and Economics，心理学和经济学；Say's Law，萨伊定律。

小 W·布拉德利·泽纳 (W. Bradley Zehner Ⅱ) 著

陈叶盛 译

吴汉洪 校

AGGREGATE SUPPLY AND DEMAND
总供给和总需求

20 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

总供给和需求这两个概念通常用于解释一个国家的产量、就业量及价格水平的波动。它们是预测的基础，也是政府为提高宏观经济运行绩效制定相应政策的基础。

主要术语

资本品（CAPITAL GOODS）：人力生产出的产品且可以用于进一步的生产活动中，比如厂房、机械设备和企业存货。

信贷配给（CREDIT RATIONING）：在这种情况下，借贷者限制贷给单个贷款者的贷款数目，这一数目一般要少于贷款者在现行利率水平下所愿意贷的数额。

可支配收入（DISPOSABLE INCOME）：可用于消费或储蓄的收入，不包括税收但包括转移支付。

货币流通速度（VELOCITY OF MONEY）：货币转手的速度，通常以每一美元一年当中花费次数的平均数来表示。

综　述

在经济学中，供给指的是卖方的行为。最为重要的卖者是那些生产商品和提供服务的人。在利润的驱使下，这些生产者决定他们生产多少商品和服务以及在生产这些商品和服务时需要雇佣多少工人。

利润是收入和成本的差额。为了让生产者有生产某种商品的动机，那么预期的销售价格一定要高于成本。当预期的销售价格很高时，生产和供给的数量就多；当生产和销售该产品的成本较高时，生产和供给的数量就少。

总供给指的是一个经济体中所有商品和服务供给者的行为。他们的生产决策决定了整个国家商品、服务的总产出，通常以国民生产总值（GNP）衡量。

其他条件不变，成本的上升倾向于降低生产者生产的积极性。相应地，成本决定于两个因素：一个是需付给诸如劳动、土地、资本品这类生产要素的补偿率。例如，世界石油价格的上升，或联邦最低工资的上升，都会引起成本的上升并且减少商品和服务的供给数量。另一个因素则是生产效率：为生产一单位的某种产品所需要的劳动和其他投入品的数量。技术或组织方式的改进使得以更少的投入品生产成为可能，这样一来，潜在的供给数量增加了。

供给反映了生产的数量和卖者期望得到的价格之间的关系。在短期内，当预期的销售价格很高时总供给量倾向于偏大。它假设这个时期是如此之短，以至于工资水平、生产方法、资本品数量都是不变的。伴随着这样一条向上倾斜的总供给曲线，总需求的上升将使得产量和价格一起上升。

然而，长期内，供给的数量与总需求水平是相对独立的。如果产品及服务的价格是具有弹性的，需求引致的价格变化将伴随着工资率及其他成本的等量变化。总产量将取决于“实际”因素：规模、技巧、动机、劳动力构成、资本品数量、自然资源、技术及生产组织形式。需求的增加倾向于使价格上升而不是产量上升（完全弹性的供给）。

随着时间的推移，在经济增长的过程中，无论是短期还是长期供给都倾向于上升，这反映了人口的增加、资本品数量的上升及科学和管理方法的改进，这些因素决定了经济体的潜在产量。然而，潜在产量是否能实现取决于总需求。

21 总需求指的是商品及服务购买者的行为。购买者购买该国产品的意愿和能力是决定利润的重要因素，而预期利润是促使生产者生产的动机。用于商品和服务上的支出可用GNP来表示。以这种方式来看，GNP指的是家庭的消费支出，企业对现金资本品的投资支出，政府对商品和服务的购买及净出口（出口减去进口）——净出口可以是一个负数。这些支出的总数与经济体各个部门所得收入的总和是相等的。通过税收和政府转移支付的适当调整，它也表示GNP支出的总数与各个部门的可支配收入将是相等的。然而，一些部门入不敷出（它们出现赤字），另一些则略有盈余（它们出现盈余）。为了让GNP的货币价格逐年上升，赤字部门的赤字比盈余部门的盈余大。

据约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）的观点［在《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*，1936）中指出的］，消费支出在总GNP中是一个相对被动的因素，根据家庭可支配收入的变化而变化，而可支配收入则主要反映总GNP的变化。在凯恩斯看来，投资是最敏感易变的因素，也是经济发生波动的主要因素。客观地说，投资支出依赖于诸如机器、厂房这类新资本品的潜在生产力。很多投资都是通过贷款融资的，因此，投资支出对利率和信贷情况较敏感。其他因素不变，利率上升导致筹资成本上升，从而投资减少。然而，主观地讲，投资依赖于商界人士的心理预期，它只能不完全地预测未来从资本品投资中获利的情况。

为抵消由投资带来的不稳定性，凯恩斯的众多追随者都信奉通过政府支出或税收来运行的政府需求管理政策。提高政府对商品和服务的支出会提高GNP，而且家庭有更多可供消费的收入，通过减少税收也可以提高家庭收入。

在凯恩斯看来，货币政策主要通过投资和利率起作用。在美国，美国联邦储备体系增加银行储备，货币供给的增加将使利率降低并且刺激更多的投资。然而，凯恩斯认为这些效果相对较小且影响相对缓慢。

盈余和赤字对利率和信贷情况也会起作用。如果在税率不上升的情况下增加政府支出，赤字将会增加，政府将不得不出售更多的债券，这倾向于使利率上升，从而对投资有抑制作用（“挤出效应”）。

一些经济学家认为货币供给行为是决定总需求的最重要因素。GNP支出可表示为货币供给（*M*）乘以货币的年流通速度（*V*）的结果。在1960—1990年的大部分年份中，大的货币总量M2的速度是相对稳定的，在1.6左右。因此，M2增加10亿美元使得GNP上升大约16亿美元。速度越是稳定，依赖于货币政策作为需求管理的工具越是具有吸引力。

倾向于带来总需求增加的主要因素可以归纳如下：边际消费倾向的增加（这与储蓄倾向的减少相同）；企业投资预期利润率的上升；政府支出的增加（假定税率不变）；税率下降（假定政府支出不变）；国外对国内出口产品需求的增加；国内消费者由购买进口产品转向消费本国生产的产品；货币供给的增加；货币流通速度的上升（注意其他条件可导致速度上升，而人们对货币的需求下降也可使其上升）。

应　用

总需求比总供给更易于变动，而且更易于受政府政策的影响。一般来说，当企业利润预期依然保持对于投资的激励、家庭花费其大部分收入、政府支出大于其收入时，需求会逐年增加。在美国，美国联邦储备体系通过扩大货币供给来援助这个过程。如下所述，总需求的变化对于生产、就业及价格都有重要的影响。 22

总需求的下降通常会导致产量的下降。在1929—1933年间，美国名义GNP差不多下降了一半，失业率飙升到25%，而且总产量迅速降低。幸运的是，自1940年以后，很少发生总

需求严重下降的情况。

如果总需求的上升要比总供给快得多，这种差异将在通货膨胀上有所反映。例如，20世纪70年代，美国以名义GNP表示的需求每年大约以10%的速度上涨，而实际产量（反映供给）只以每年3%的速度上升。因此，通货膨胀以年均7%的速度上升。

如果总需求连续几年持续上升，产生了完全在意料之中且反映在不断上涨的货币工资上的通货膨胀，此时，总需求增长率的减缓会导致经济衰退，这就是美国1981—1982年间所经历的情况。

然而，宏观经济波动也源于总供给。1973—1975年及1979—1980年间世界石油市场上的价格上涨和供给中断导致总供给的急剧下降。结果是产量及就业的减少，通胀的加剧。

许多经济学家相信政府是有权利和义务影响总需求以提高宏观经济运行水平的。他们中的大多数认为总需求的下降是可以避免的，且需求的增长应与总供给的增长保持一致。传统的凯恩斯主义者寄希望于财政政策：运用政府支出和税收这两种手段。然而，对于美国政府来说，仅以调整政府支出和税收来作为需求管理的手段是比较困难的，而且还有这样的政治问题：增加支出、减少税收是受人欢迎的，但相反的政策却是令人厌恶的。

需求管理的另一个方面是由美国联邦储备体系实施的货币政策，加速货币创造倾向于刺激总需求。这可以通过几种途径来凸现。货币供给加速会降低利率，从而刺激投资。货币供给加速也可以通过信贷配给的放松或"实际余额效应"来刺激支出。不像财政政策那样通常卷入政治过程，货币政策相对易得，且是处于一个以需求管理为重心的相对独立的组织的掌控之下。

政府还可以通过其他政策来增加总供给（而减少总供给是不可能的）。税收政策能刺激投资，导致资本品存量迅速增加，研究项目和教育项目能加快技术改进的速度，提升劳动者的素质。像20世纪20年代那样，使联邦预算保持盈余将为资本品市场提供资金，使利率降低并刺激投资。然而，这些供给方面的影响与宏观经济状况的短期波动是没有太大关联的。

总供给与总需求理论框架为宏观经济预测奠定了基础，更高深的预测技巧也许会涉及拥有上百个变量和公式的电子计量经济学模型。然而，这些模型的重点将包括对于讨论来说最为重要的变量：消费和投资、财政政策、对外贸易、货币供给和利率。

相关内容

对总供给、总需求的关注最初源于20世纪20年代初经济学家们对"经济周期"的研究。最卓越的贡献当数约翰·梅纳德·凯恩斯的《就业、利息和货币通论》(1936)。当工业国还处于水深火热之中时，这本著作出现了。经济学家们既做不出合理的解释也没有相应的补救措施，而凯恩斯都做到了。他认为大萧条是对资本品投资边际效率（预期收益率）严重下降的反应。

23

凯恩斯的著作到来之时，正是国民收入账户的系统估测将要为消费、投资、储蓄、可支配收入及其他宏观经济变量提供统一的定义及度量单位的时候。在20世纪40年代，计量经济学家们用这些因素来估计主要的收入与支出变量之间稳定的数量关系。财政政策的倡导者引用第二次世界大战期间（对于美国是1941—1945年间）与巨大的政府支出相关的高产出及充分就业的快速恢复，来说明财政政策可作为不稳定性的一种补救措施。

约翰·R·希克斯（John R. Hicks）在他的《凯恩斯先生与古典主义者》(*Mr. Keynes and the Classics*, 1937）中提出了一种对于总需求分析既简单又实用的方法。在希克斯的模型中，货币供给的变化将移动LM曲线，而预期收益和消费倾向的变化则会使IS曲线移动。

凯恩斯本人的作品大都认为在影响总需求方面货币政策相对来说要效率低下一些。然而，詹姆斯·W·安杰尔（James W. Angell）在其作品中则表明怎样用货币和速度来解释GNP，他还认为1929—1933年间货币供给的下降是大萧条的主要原因。在克拉克·沃伯顿（Clark

Warburton）的著作及米尔顿·弗里德曼和安娜·J·施瓦茨（Milton Friedman and Anna J. Schwartz，1963）写的《1867—1960 年美国的货币史》（*A Monetary History of the United States，1867—1960*）中，这种观点有所加强。弗里德曼的著作导致了凯恩斯主义者与货币主义者的长期分歧。这种分歧带有意识形态的色彩。在凯恩斯看来，私人经济很不稳定，因此就必须用政府干预——最好是财政干预来确保良好的运行绩效。然而，弗里德曼认为不稳定性主要是由政府对货币供给的管理引起的。他认为如果美国联邦储备体系按总供给的增长率规定一个相对稳定且可预测的增长率的话，私人经济将不会表现出极大的不稳定性。凯恩斯主义者强调短期总供给，他们认为需求压力可帮助政府实现它所想要的失业水平。货币主义者则注重更为传统的长期总供给，它认为产量及就业的长期增加不能通过需求压力实现。

20 世纪 80 年代，当美国和其他工业国家发现它们的宏观经济状况越来越受国际因素支配时，凯恩斯主义者和货币主义者各自的证据变得含糊不清了。然而，一些重要证据如下：1945—1990 年间，美国联邦储备体系从未允许过较大的货币供给量下降，在这段时间里美国没有发生严重的经济衰退。在 20 世纪 70 年代，美国联邦储备体系制定了一个持续的高货币供给增长率，这是美国历史上通货膨胀最为严重的年份。在 20 世纪 80 年代，货币增长相对适中且稳定（1982 年后），这段时期见证了美国 20 世纪没有经历衰退的最长、持续最久的时期。20 世纪 80 年代早期联邦税率的大幅削减导致了联邦赤字的大幅上升，但似乎对总需求未造成显著影响。

参考文献

Dornbusch，Rudiger，and Stanley Fischer. *Macroeconomics.* 3d ed. New York：McGraw-Hill，1984. 最好的一本宏观经济学中级教程，全面概述了总供给和总需求相互作用的决定因素及其结果。也讨论了相关的政策事项，适合学完宏观经济学入门教程的读者阅读，略微带些凯恩斯偏见。

Friedman，Milton，and Anna J. Schwartz. *A Monetary History of the United States，1867—1960*. Princeton N. J.：Princeton University Press，1963. 这部由诺贝尔奖获得者弗里德曼和他的长期合作者共同完成的里程碑式的作品（长达 800 多页）通常被看做是货币主义者观点的经典作品之一。尽管作品中使用了很多数据和图表，但是作品的大部分还是可读性很强的。该作品假设而不是证明货币是影响总需求的一个重要因素。

Gwartney，James D.，and Richard L. Stroup. *Economics：Private and Public Choice.* 4th ed. New York：Harcourt Brace Jovanovich，1987. 这本基础的经济学教科书是少有的几本不用凯恩斯斜线而推出总供给和总需求原因和结果的教程之一。

Keynes，John Maynard. *The General Theory of Employment，Interest，and Money*. New York：Macmillan，1936. 为 20 世纪下半叶讨论总供给和总需求分析制定框架的里程碑式的作品。即使对于专家来说，该书技术性的部分也难以理解，但是凯恩斯可以写出一流的散文，这一点在这本书的很多地方都有体现。

Samuelson，Paul A.，and William D. Nordhaus. *Economics.* 1948. 13th ed. New York：McGraw-Hill，1989. 诺贝尔经济学奖获得者萨缪尔森（Samuelson）在 1948 年出版了这本经典的经济学教科书的第一版，售出了超过 100 万本。该书用了超过 300 页的篇幅来讨论与总需求和总供给相关的理论和政策问题。尽管在该书众多的版本中变得越来越少了，但还是带有一些凯恩斯偏见。

互参条目

Business Cycles，经济周期；The Crowding-Out Effect，挤出效应；Depressions，萧条；Employment Theory，就业理论；Fiscal Policy：An Overview，财政政策综述；Gross National Product：Real and Nominal，实际国

24

民生产总值和名义国民生产总值；Inflationary Effects，通货膨胀效应；IS-LM Analysis，IS-LM 分析；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Macroeconomics：An Overview，宏观经济学综述；Stabilization Policy，稳定政策；Reasons for Unemployment，失业原因。

保罗·B·特雷斯科特（Paul B. Trescott） 著
陈叶盛 译
吴汉洪 校

AGING AND ECONOMICS
老龄化和经济学

25 **经济学类别**：福利经济学
研究领域：卫生、教育和福利理论

老龄化经济学调查迅速老龄化的人口对美国经济所造成的影响问题。老龄人口的增加对雇员、公共政策（尤其是社会保障和医疗保险）以及非老龄人口都有影响。老龄公民的经济福利状况有了很大的改善，尽管这些改善以巨大的支出为代价。

主要术语

遗赠（BEQUESTS）：老年人将资产转移给他们的子女，一般发生在老年人临终时。

实物收入（IN-KIND INCOME）：以实物形式接受的收入，比如房屋、食品或医疗护理。

指数化（INDEXING）：增加诸如工资或政府转移等经济变量的价值以弥补价格的上涨。

劳动力参与（LABOR FORCE PARTICIPATION）：全职或者兼职工作，或正在找工作。

生命周期假说（LIFE-CYCLE HYPOTHESIS）：在一个人的一生当中，收入、消费及储蓄以可预测的方式发生变化。

医疗补助（MEDICAID）：美国政府的项目之一，即为穷人（可能亦为老年人）支付医疗及护理费用的项目。

医疗照顾（MEDICARE）：美国政府的项目之一，即为老年人支付住院及看病的费用的项目。

社会保障（SOCIAL SECURITY）：美国政府的项目之一，即支付养老金给那些退休或残疾的工人、他们的配偶或遗属的项目。

综　述

由于以下几个原因，在美国老龄化经济学引起了人们的极大兴趣。首先，美国人口逐渐老龄化，导致老年人口经济地位的问题。其次，诸如社会保障和医疗照顾这类政府项目影响老年人的经济地位。最后，老年人成为检验经济学理论的又一群体。

许多关于老年人经济地位的研究得出的重大结论是：老年人作为一个群体，受到了与非老年人至少相等的优待。虽然媒体报道的老年人平均家庭收入要低于非老年人平均家庭收入，但是为了得到一个更为准确的结果，我们应该从几个方面对这个收入数字做相应的调整。老年人家庭规模一般都比较小，所以一个人收入的上升会使每个成员的收入相对上升得多。老年人一般都交纳较低的税，而且相对于非老年人来说他们拥有自己的房子，老年人也会获得更多的实物收入，尤其是医疗照顾和医疗补助。老年人家庭的大部分收入通常根据通货膨胀进行有效调整。最后，老年人倾向于低报他们的收入。做出这些调整后，每个老年人的平均收入至少与每个非老年人的平均收入一样多。

除了老年人的平均收入，他们的收入分配状况及贫困率也是表明他们经济地位的重要指标。到1984年，有65岁以上成员的家庭的贫困率已降到有65岁以下成员的家庭的贫困率之下了。这是刚过去的20年里发生的重大变化。然而，老年人之间的收入分配似乎比非老年人

之间的收入分配更为不均等。一个收入要低于平均水平的较大的群体是年老的寡妇，这或许要归因于她们贫穷的丈夫较大的死亡概率，或者与寡妇相关的社会保障政策的改变。

当退休年龄下降时，出现了老年人经济地位的提升。在 20 世纪 40 年代，几乎有一半 65 岁以上的男性还在工作。到 1986 年，老年男性劳动力参与率降低到了 16%。工作时间减少的同时，人的寿命开始延长。因此，许多观察者怀疑是社会保障和私人养老金（而不是较差的健康状况）导致了参加工作的人数的减少。1967 年到 1973 年，社会保障金大幅上涨，这就使得许多老年人退休以后还能得到比从其他途径得到的更多的补助金。此外，许多私人养老金有鼓励退休的规定。尽管有大量的证据指向社会保障及退休养老金的重大效应问题，对该领域还需要做大量的工作。

26

老年人社会地位的提升导致其生活安排大幅改变。越来越多的老年人不愿接受子女的照顾，他们更愿意自己单独住或住到福利院。这也许是老年人有更少的子女、医疗补助（它为家庭护理付费）的出现或老年人收入增加的结果。无论如何，1940 年以后丧偶老年人独住的比例极大地上升了。

伴随着老年人经济地位相对较大的提升，另一个有趣的问题是老年人是否为其子女留遗产。许多经济学家相信，而且在他们的著作中运用的生命周期假说也表明，人们在工作时储蓄是为了增加他们退休后的可用资产。这样看来，人们储蓄的目的就是为了在一生中平滑地消费。另一种说法是，老年人为了给予他们的子女更多的东西而储蓄。哪种观点是正确的对于公共政策和经济理论都意义重大。

若不提及医疗护理，任何对于老龄化经济学的讨论都是不完整的。老年人比非老年人在医疗护理上的开支更多，美国的两个重大项目——医疗照顾和医疗补助则是用来帮助老年人支付医疗费用的。尽管这些项目试图降低成本，但是成本还是大幅上升了。在老年人看来，得一场大病或住进养老院都会招致巨大的财务风险。而这些问题又通过不断的医疗成本上升变得更加严重了。

应　用

老年人的经济地位成为许多研究的主题。由于官方贫困统计数据不包括实物收入、家庭规模差异的调整或有差别的资产所有权，它们通常相对低估了老年人的收入。迈克尔·D·赫德（Michael D. Hurd）发现，如果考虑所有这些因素的调整，1986 年老年人家庭收入要比非老年人家庭收入高 44%。因此，公共政策不应聚焦于提高老年人的平均收入而应致力于帮助那些境况比较差的老年人家庭。

老年寡妇是比其他老年人和总人口境况都相对要差的一个重要老年人群体。1987 年老年寡妇的贫困率是 19.1%，而整个人口的贫困率是 13.5%。丈夫的死经常会让妻子陷于贫困的境地，因为社会保障金会减少大约 1/3。然而，单个老年人的贫困线是一对老年夫妇的贫困线的 79%。此外，一个寡妇可能会失去她丈夫的养老金。养老金中对遗属补助金的增加会帮助一些寡妇，但在很多例子当中，寡妇的贫困反映了较低的生命周期收入，更为糟糕的是贫困家庭里丈夫更有可能早逝。

在美国，社会保障体系试图在基本框架内调整较低的生命周期收入，这给予低收入工人一个较大的回报（以额外津贴的形式），帮助那些低收入的退休者脱离贫困。然而，从社会保障那里得到的津贴总额取决于退休后存活的年数。因为比较贫困的老年人一般并不长寿，所以社会保障体系也许并不真的是按年龄来重新分配。

老年人——尤其是男性——的工作期限自 1940 年以后大幅减少。许多经济学家对此疑惑不解，因为几乎没有哪个有关退休的经济模型可以完全解释工作期限的大幅减少。毫无疑问，社会保障对退休有重大影响。对于退休的分析表明，62 岁退休的可能性是很大的，达到这一年龄就可以领取社会保障金了。然而，养老金也可能对退休有很大的影响。例如，许多养老金计划都基于 30 年的工作及随后无额外收益来源来发放养老金。这就惩罚了那些到了一定年龄仍继续工作的人，因为没有额外增加的津贴

以及由于死亡风险的存在部分养老金价值丧失了。因此，急需更多将公司养老金计划、社会保障津贴及家庭特性联系在一起的调查。

除了对退休的调查，经济学家还研究了消费行为和老年人的财富状况。老年人实际上是随着年岁渐长日益消费掉他们的财产呢，还是把财产保存起来以便转移给他们的子女？如果老年人的确是以遗赠的形式将他们的财产转移给他们的子女，这就表明社会保障体系的净效应可能为零。钱从年轻的纳税人手中流向政府再流向老年人，最后又以遗赠的形式再次回到年轻人手中。然而这样一来，有子女的老年人和那些没有子女的老年人的行为就没有什么区别了。这种结果削弱了遗赠的观点，而且使得许多经济学家相信老年人储蓄是为了方便他们自己的消费。

27

当老年人年岁渐长时，他们真的是花尽了他们的财产吗？一些调查表明他们的确如此，不过必须做些调整。富有的老年人要比贫穷的老年人长寿，由于经济增长的原因，年轻一些的人要比年老一些的人拥有更多的终生收入，通过这些调整我们可得出退休后财富水平下降的结论，正如生命周期理论预测的那样。

老年人的生活安排也是许多研究的主题。越来越多的老年人选择独居这一倾向会造成什么影响？老年人所面临的一个重大成本是家庭护理费用，而护理费用的上升看起来似乎并不依赖于对死亡造成影响的因素。另外，诸如痴呆这一因素虽然不会显著影响死亡，但它的确会显著影响护理费。因此，延长寿命的医疗技术的进步会导致大幅上升的家庭护理费用。

医疗照顾和医疗补助项目所面临的医疗成本大幅上升使得人们试图降低成本。路易斯·B·拉塞尔（Louise B. Russell）研究了1983年引入医院的医疗保险预期支付系统。病人被划分为468种可能诊断中的某一种，而且每一种诊断都可获得一定的费用，因患者治疗过程的复杂程度的不同而不同。用较少的钱为患者治疗的医院就可以持有利润，而那些以较高成本为患者治疗的医院则会遭受损失。拉塞尔指出这种系统在质量无损失的情况下使得成本的上升有所下降。然而，为了控制医疗成本上升，我们应该做更多的工作。某些领域发生变化会对另外一些领域产生负面影响。例如，如果每一位美国烟民都放弃抽烟，医疗成本将会下降，但社会保障成本将大幅上涨。

相关内容

自20世纪70年代以来，关于经济学和老龄化之间关系的研究越来越多。詹姆斯·H·舒尔茨（James H. Schulz）1976年出版了他的教科书《老龄化经济学》（*The Economics of Aging*）的第一版。在随后的年份中，人们研究老年人问题的兴趣日益上升，这是一直处于发展之中但直到20世纪80年代才引起关注的几个因素所形成的结果。

在美国，社会保障、医疗照顾及一些其他项目每年都要花费成百上千亿美元在老年人身上。这些项目增长极快，而且纳税人为支付这些项目的成本面临着不断上涨的税收。社会保障、医疗保险、公共医疗补助融资的问题经常是大众媒体的热点话题之一。因此，经济学家寻求分析那些不仅与政策制定者紧密相关而且令人费解的经济问题就是再自然不过的事了。

美国人口的老龄化增加了老年人的数量，而且高寿老年人（85岁以上）数量的上升也引起了对医疗护理需求的增加。此外，妇女的高寿也使得老年寡妇的数量上升，这使得她们更为贫穷。考虑到这些趋势，美国人越来越可能面临怎么处理与老年人有关的问题及如何支付现在正在进行的项目的问题。

另一个增加人们对老龄化经济学的兴趣的重要因素是一种想测度老年人经济地位的愿望。老年人要比一般人贫穷吗？在20世纪60年代，对于这个问题的回答是“是”。在80年代末，最好的答案是“不一定”。然而，测量经济地位存在很多困难，还需要做很多工作。

美国人口的老龄化伴随着退休年龄的大幅提前，从而人们更多的时间是处于退休状态。这在美国是一种新现象，因为以前绝大多数65岁以上的男性劳动力依然参加劳动。因此，经济学家们又有了一个新的群体供他们研究，这个群体有不同的收入来源、不同的生活安排以

及不同的需求。

经济学家们喜欢研究那些容易获取数据的课题。除了上面提到的那些大趋势外，诸如退休历史调查这类数据来源使得经济学家们能检验他们的各种不同想法，从而大大便利了他们对老年人的研究，而政府管理项目，如社会保障和医疗照顾，也是可以促进关于老年人的研究的信息来源。此外，像美国国家经济研究局这种私人组织也为老龄化研究工作提供资助。随着老年人重要性的上升及美国政府解决他们需求的决心的增强，人们极有可能在未来继续保持对老龄化与经济学之间关系的兴趣。

参考文献

Burtless, Gary, ed. *Work, Health, and Income Among the Elderly*. Studies in Social Economics. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1987. 主要涉及老年人寿命延长的效应。如果人们的寿命更长，那么在力所能及的情况下他们就必须做更多的工作。因此就必须考察老年人的工作能力以及一些老年人是否是因为较差的身体状况而退休的问题。适合本科生和研究生阅读。

Hurd, Michael D. "Research on the Elderly: Economic Status, Retirement, and Consumption and Saving." *Journal of Economic Literature* 28 (June, 1990): 565-637. 这篇文章是对老龄化问题经济研究的一个出色总结，由老龄化领域一位著名学者撰写。这篇文章的重心在于重要的经济研究，而没有关于特定项目的许多细节。适合大学生阅读。

Little, Jane Sneddon. "Medicaid." *New England Economic Review* 22 (March/April, 1991): 37. 详尽地分析了整个公共医疗补助项目所存在的问题，包括州政府所面临的费用攀升。重点放在马萨诸塞州，但也给出了全美国的数据。适合一般读者阅读。

Russell, Louise B. *Medicare's New Hospital Payment System: Is it Working?* Washington D.C.: Brookings Institution, 1989. 考察控制医疗照顾的成本问题。医疗照顾是美国政府最大的健康项目。尽管政府努力控制医疗成本，但成本还是不断攀升。该书是对成本控制问题的精彩讨论，适合一般读者阅读。

Schulz, James H. *The Economics of Aging*. 4th ed. Dover, Mass.: Auburn House, 1988. 是有关老龄化经济学的标准教材。该书尽量少用经济学术语，对老龄化经济学领域每一重大问题都有涉及。适合一般读者阅读。对于那些对该领域感兴趣的人来说该书是一个不错的学习起点。

United States. President. *Economic Report of the President*. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1985. 第4章"健康状况与医疗保险"和第5章"老年人的经济地位"全面概述了老龄化经济学中的重大问题。适合一般读者阅读。

Wise, David A. *Issues in the Economics of Aging*. Chicago: University of Chicago Press, 1990. 美国国家经济研究局的一份项目报告。该报告包括了有关老年人身体健康、住房条件、生活安排、劳动力参与情况以及财富与贫穷方面的论文。适合高年级本科生和研究生阅读。

互参条目

Health Economics，卫生经济学；The Life-Cycle Model of Consumption，消费的生命周期模型；Poverty，贫困；Social Security，社会保障；Types of Transfers，转移支付类型。

劳伦斯·P·布伦纳 (Lawrence P. Brunner) 著
陈叶盛 译
吴汉洪 校

AGRICULTURAL ECONOMICS
农业经济学

29 **经济学类别**：农业经济学和资源经济学
研究领域：农业

农业经济学是应用于农业市场的经济学。在农业经济学中，我们会经常看到这些话题：农产品价格如何决定，农业收入，农业层面的决策，农产品的市场营销及政府对农业的相关政策等。

主要术语

收入（INCOME）：对于任何一个商人，比如一位农场主来说，收入指企业的总销售额（总收入）减去其成本（总成本）的货币所得或其他等价收益。

市场价格（MARKET PRICE）：在没有价格支持或目标价格这类政府干预的情况下，由供给和需求决定的某个产品或某项服务的价格。

价格支持（PRICE SUPPORT）：政府规定的某种产品的最低价格，而且政府购买剩余部分。

目标价格（TARGET PRICE）：政府规定的某种产品的有保障的价格，如果市场价格在目标价格之下，政府就支付差价，也叫做差额支付。

总销售额（TOTAL SALES）：一个企业从销售其产品或（和）服务中所得到的收入，即产品或服务的价格与所销售的数量的乘积。

综　述

农业经济学最基本和最重要的方面与农产品价格相关，而农产品价格影响农业收入。100多年来，美国农民一直为有时被称做“农业问题”的问题所困扰。长期问题是由过度生产所导致的低农业价格，短期问题则是许多农产品价格的波动性，而这又会导致农业收入波动。

困扰农民的长期较低的农产品价格问题是由生产过剩或者相对于需求来说供给过剩造成的。经济学中的供给理论表明，价格越高，供给量越大。而其他因素，诸如技术的改进等也可以使供给增加。需求定理则表明，价格越低，需求量越大，像人口增长、收入增加及消费者偏好的改变等其他因素，也会使需求上升。

由于技术的提高，自19世纪末期以来，农产品的供给以一个稳定且较快的速率增加。这些技术进步形式多种多样：农业机械化程度的深化，土壤保存方法的提高，种子、作物及牲畜的改良，新肥料和杀虫剂及灌溉的增加。事实上，在美国，工人的人均农业产量上升得如此之快，以至于1900年时一个工人的产量可以养活2.5人，而在1990年时一个工人的产量甚至可养活60多人。农业生产率的提高可以释放一部分劳动力到其他部门工作，从而大大提高了美国的生活水平。

然而，需求并没有跟上循序增加的供给的步伐，从而降低了农产品的相对价格。这种局面造成了绝大多数美国人一度营养充足的事实。结果，当美国经济随着时间的推移变得更为有活力及单位资本收入上升时，人们将他们大部分的额外收入花费在其他商品和服务上，比如耐用消费品、度假、娱乐、外出用餐，而不是用于购买食物。因此，需求的增加主要来自于人口的增长，但它的增长速度要比供给的增长

慢得多。

自1960年以来，出口的增加使得需求有所上升。1960年，大约14%的美国农业产量出口到国外，到1990年，这个数字上升到30%。然而，由于一系列原因，对美国农产品的这种国外需求是不稳定的。像在20世纪80年代初世界各国都经历的那样，进口国家的衰退会减少需求。上升的关税和（或）进口国的配额也会使需求减少。此外，当其他国家的农民也采用新技术，从而生产更有效率时，或其他国家的政府增加对农民的补贴时，美国农民就会面对更多的竞争。政治因素也会导致出口的不稳定性。例如，20世纪70年代末美国对苏联实行的谷物贸易禁运减少了美国的谷物出口。最后，汇率的变动也会影响出口。

较低的农作物价格，不仅使得农业收入偏低，还导致三种基本结构的改变。第一，在绝对数量和百分比上，低的农业收入导致许多农民转入其他行业，从而农业人口减少了。一般来说，通常是农民的子女们转向其他行业，虽然在境况很差的情况下有时农民自己也会离开农场。这就是美国在20世纪80年代发生的事情。事实上，1910年，35%的美国人口以耕作为生；到1965年，这个数字下降到6%；而到20世纪90年代，这一数字则几乎下降到2%。第二，对于那些没有转行的农民来说，他们来源于农业生产的家庭收入越来越少。例如，到20世纪80年代末，源于农业生产所得的收入在整个农民家庭收入中所占的比例还不到40%。第三，由于很多农民离开了农场，剩余的农场变得更大，通常变为由公司经营。虽然小农场的盈利水平较差，但变为大农场后情形就不一样了，因为大农场可以通过大规模经营分摊诸如设备这类经常开支，从而降低了成本。

供给的波动造成了年复一年的价格波动这类短期问题。好天气会带来好收成，从而导致供给充足；坏天气（比如洪水、干旱、未料到的霜冻）、病虫害及类似的灾难会招致坏收成，从而导致供给不足。虽然每年的供给状况不大相同，但每年的需求状况却是十分相似的，因为粮食是生活必需品，因此不管价格高低，消费者每年的购买量是大致不变的。如果价格上涨，消费者会少买一点，但不会少很多；如果价格下跌，消费者会多买一点，但也不会多很多。

和任何一个商人一样，农民的收入是总销售额减去成本。总销售额为每种产品的数量与其价格的乘积，然后再把所有的产品销售额加总起来。然而，正如上面所说的那样，不管价格如何，每年消费者对粮食产品的需求量不会改变很多。结果，如果农民丰收了，他们卖出的数量不会上升很多，但由于丰收了，价格下降的比率将大于供给上升的比率。因此总销售额会下降，从而使得农业收入下降。相反，如果农民略微歉收了，销售的数量不会下降很多。然而，由于供给量不大，价格上升的比率将大于供给下降的比率，从而使得农业收入上升。例如，1988年干旱袭击了西部和中西部地区。在那些使用灌溉的地区，比如爱达荷州，土豆产量很正常。而那些没有使用灌溉的地区，比如明尼苏达州、北达科他州和南达科他州，土豆产量极低。然而，总体来说，土豆的销售额上升了，因为土豆价格上升的幅度要大于其产量下降的幅度。具有讽刺意味的是，农民往往不是从好收成而是从坏收成中获益。

应　用

自从1933年通过了《农业调整法案》（Agricultural Adjustment Act）以后，为解决长、短期农业问题，美国联邦政府一直在寻找既能增加又能稳定多种农产品价格的政策。大多数这类政策使用价格支持、供给限制及目标价格等手段。

价格支持是指政府通过法律规定某种产品的最低销售价格。为了提高效率及增加收入，这种价格通常要高于市场价格。偶尔也会有由于强烈的海外需求使得某些农产品的价格高于支持价格的情况，就像1973年那样。政府对很多农产品都实施过价格支持，比如小麦、玉米、大豆、花生、大米、烟草、牛奶等。

大概从1930年起，实施价格支持成功地上调了农作物价格，增加了农产品收入。然而，价格支持也导致了某些产品（诸如小麦和玉米）

的大量过剩。通过使价格高于市场价格，价格支持导致了过剩，从而鼓励农民生产更多。

由于政府要以支持价格购买这些过剩产品，因此联邦政府要承担巨大的财政负担。购买完这些产品后，政府或者储存、发放它们，或者将它们销毁掉。实际上，政府会将这几种办法结合起来使用。政府储藏了大量的谷物和奶制品，而剩余产品中的一部分会发放给美国的一些低收入家庭及一些较贫穷的国家。最后一种办法是将产品销毁，尤其是当这些产品积压多年并已开始变质时。

供给限制也用于减少由于使用价格支持所引起的大量剩余。一些供给限制项目为了让农民放弃耕作一部分土地而给予他们一定的补偿费用。20 世纪 50 年代和 60 年代的土地银行项目就是一个实例。另一些供给限制项目规定农民只能耕种有限的土地面积，这样才能得到价格支持。这些叫做“播种面积分配制”。

自 20 世纪 50 年代以来，目标价格已广泛应用于农业政策。在目标价格下，供给和需求决定商品价格。然而，政府规定的目标价格通常要高于市场价格，且这种价格是由政府向农民做出保证的。因此，政府支付差额部分，它是目标价格和市场价格的差额与生产和出售的商品数量的乘积。与价格支持一样，目标价格通过制定一个比市场价格更高的价格来刺激生产。在目标价格下，由于市场价格依据供求相等而做出调整，所以不存在过剩问题。因此，与价格支持相比，目标价格政策不需要巨额的存储费用，也不会因为变质和销毁而造成浪费。

在农民眼中，如果每种政策在相同水平上实行价格支持和目标价格，那么它们是同样有效的。从消费者的角度来比较类似政策的话，目标价格对消费者最为有利。而从纳税人的角度看，供给限制成本最小，而目标支付最为昂贵。在现实生活中，用哪种政策并不是一个简单的“……或者……”的决定，而是同时使用这三种政策。

自 1933 年开始，美国农业政策得到了议会的大力支持。首先，家庭农场被视为社会的一个重要组成部分。其次，由于农民是十多个州中占优势的政治力量，他们在选举 1/3 的美国参议员时有极大的影响力。尽管农业政策能帮助调高商品价格，增加农民收入，但农产品价格较低且不稳定这一问题依然存在。

对当前美国农业政策的批评包括以下几点。首先，他们声称农业政策使农业问题的祸根变得更糟，而不是更好。他们认为农业问题的根本原因是过多的农业资源导致过多的生产。他们指出价格支持和目标价格使得过度生产更为严重。其次，这些政策通常使那些并不是最需要政府帮助的农民受益。那些更为贫穷的农民，他们一般拥有较少的土地，从而不能生产出足够多的产量来从这些项目中获益。相反，大农场主和农场公司因其高产量而得到了绝大部分好处。例如，1987 年，最大的 14%的农场得到了 55%的政府直接补贴，而最小的 52%的农场仅得到了 5%的补贴。最后，有些批评者声称这些项目的代价太高了。例如，计划执行到 1995 年的从 1990 年开始的农场议案据估计要以更高的价格每年耗费掉消费者近 100 亿美元的收入，而对这些项目的政府支出每年也将达到 100 亿美元。

相关内容

农业经济学发展于 19 世纪末期，这是一个高等教育的主要模式由学院向研究性大学转变的时期。在此之前，美国各大学院设置的课程类别有文学、艺术及自然科学，统一于道德哲学。然而，各大学则将重点放在调查研究上，去研究一些更为具体的课题。而这导致了专门化的分科，农业经济学就是这样产生的。

1862 年，《莫里尔法案》(Morrill Act) 获得通过，一批“土地划拨”大学成立了，那时农民占总劳动力的 53%。这些州立大学的土地是由联邦政府划拨的，而且这些大学致力于解决实际问题并形成了科学的研究方法，这对农业经济学的影响是极大的。例如，这些大学做一些对农民和商人有现实意义的研究，比如动物的饲养、植物的培植、农作物的交替种植等。具有讽刺意味的是，来自这些大学的研究虽然使生产更为有效，增加了供给，但同时也降低了农产品的供给价格。

农业经济学家研究农业市场（其需求与供给），后来又着重研究政府的农业政策，比如上面讨论过的价格支持、供给限制和目标价格。20世纪20年代和30年代农业经济学家在他们对供给和需求的研究中率先将统计研究引入到经济学中。

像国际经济学和劳动经济学一样，农业经济学是经济学领域的分支之一。但与经济学其他领域有所不同，农业经济学在美国各大学中都有自己独立的系别，而不是经济学系的一部分。大学里各农业经济学系、农业实验站及美国农业部完成了大部分对农业经济学的研究和撰写工作，而且这些工作一般是由这些组织相互协作共同完成的。

通过帮助政策制定者评价和修订政府的农业政策，农业经济学在未来也将继续起到重大的作用。然而，研究将越来越注重环境因素，比如种田时使用更少的化学肥料和保护饮用水。此外，由于农业人口不断减少，农业人口将不得不供养更大比率的非农业人口。因此，农业经济学家将可能增加他们对于农业问题和发展问题的总体研究，而不是仅关注与农产品市场相关的问题。

参考文献

Cochrane, Willard W. *The Development of American Agriculture: A Historical Analysis*: Minneapolis: University of Minnesota Press, 1979. 该书全面讨论了美国农业的发展历史，调查了改变农业产量的主要原因。该书在历史的背景下讨论了诸如农业的政府干预、农产品的对外贸易以及农民竞争等重要问题。该书还探讨了当前和今后农业政策决议的含义。

Hildreth, R.J., Kathryn Lipton, Kenneth Clayton, and Carol O'Connor, eds. *Agriculture and Rural Areas Approaching the Twenty-first Century*. Ames: Iowa State University Press, 1988. 该书综述了当代美国农业的经济和社会问题。书中涉及的话题包括资源和环境经济学、农业宏观经济学、技术创新的含义、农业管理问题以及农业公司等。

McConnell, Campbell R., and Stanley L. Brue. *Microeconomics*. New York: McGraw-Hill, 1990. 第22章“农业经济学：农业问题”涵盖了农业经济学的一些基本原理。首先，这一章简单介绍了农业问题的历史，紧接着讨论了农业收入问题。其次，运用供给和需求理论分析了长期和短期农业问题，接着对农业政策进行了分析。这一章中有很多有趣的数据和图表。

Meier, Kenneth J. *Regulation, Politics, Bureaucracy, and Economics*. New York: St. Martin's Press, 1985. 该书第5章“农业管制”详尽地介绍了美国的农业管制政策。首先讨论了农业产业，紧接着介绍了负责实施诸如价格支持这类政策的农业管制机构。还介绍了农业管制及其政策的历史。

U. S. Department of Agriculture. *The Basic Mechanisms of U. S. Farm Policy: How They Work, with Examples and Illustrations*. Miscellaneous Publication 1479. Washington D.C.: Economic Research Service, U. S. Department of Agriculture, 1990. 这本小册子旨在向广大读者介绍政府的农业项目中的核心概念。这本小册子的每一页都包含说明性的材料和注解，其篇章结构类似于一篇非正式的简报。

互参条目

The Demand Function，需求函数；Development：Reginal，区域发展；Market Price，市场价格；Market Structure，市场结构；Microeconomics，微观经济学；Politics and Economics，政治学和经济学；Subsidies，补贴；The Supply Function，供给函数。

罗伯特·J·托克尔（Robert J. Tokle） 著
陈叶盛 译
吴汉洪 校

AMORTIZATION
摊　销

经济学类别：货币和财政理论
研究领域：企业融资和投资；货币理论

摊销是一种将一人对另一人的支付平均化的方法，这种支付方法通常用于清偿债务或投资。偿债者能够平摊债务大大提高了个体的资金可得性。

主要术语

年金（ANNUITY）：一方对另一方一系列数量相等的支付。

商业贷款（COMMERCIAL LOAN）：为企业或政府提供的贷款。

复利期间（COMPOUNDING PERIOD）：银行计算未支付现金利率的时间间隔，通常与支付期间相对应，但也不一定必然如此。

金融资本（FINANCIAL CAPITAL）：通常指用于投资的资本。

金融体系（FINANCIAL SYSTEM）：借款者与贷款者的总和，包括个人、企业和政府。

支付期间（PAYMENT INTERVAL）：两次支付之间的时间间隔。

本金（PRINCIPAL）：一项贷款最开始的余额，或在偿还过程中任一时点上总的未支付余额。

综　述

许多经济交易都是通过第三方融资发生的。当生产者，诸如农民和其他商人想要扩张他们的业务并为了使他们的想法得以实施需从投资者或银行那里获取资金时，通过第三方融资就变得非常有必要。大的商业贷款和其他类型的贷款大都涉及一个在一段时间内清偿债务的问题。一个双方达成的关于在一个确定的时间段里清偿确定数量资金的协议叫做贷款的摊销。就每一连续支付的规模和水平来说，贷款摊销可以有多种形式。对于一个 1 000 美元的贷款，我们可以在第一年里每月偿还 50 美元，此后每月支付 25 美元，直到贷款和利息全部还清为止，或者我们还可以在一个规定的时间段里每月偿还相同数量的贷款。我们将这种在一定时间段内进行等额支付的贷款叫做年金式摊销，这是美国商业贷款中最为常见的一种形式。

摊销过程中每一次支付都分为两个部分：利息和本金。利息是银行对使用它的资金的借款者所收取的费用。一般来说，支付给银行的利息为未支付贷款余额（也叫本金）的一个确定比率。当第一次向银行借款时，未支付余额仅为借出的数量。

如果一个人以每年 10%的利率从银行借出 1 000 美元，那么这个人第一年就欠银行 100 美元的利息（$1 000×0.10＝$100）。如果该借款者只还 100 美元给银行，那么初始贷款的未支付余额仍为 1 000 美元。而且第二年该借款者欠银行的利息额与第一年相同，为 100 美元。只要这个人每年的支付都不超过利息额，未支付本金的余额便不会减少，每年的支付也就仅限于每年的利息额，从而贷款永远也不会还清。以摊销形式支付的贷款通常要大于利息额。在以年金形式支付的摊销中，等额支付中包含了到期的利息及附加的支付。这种附加支付是为了减少需偿还的本金额从而保证在一个确定的

时间段内便可清偿所有的债务。一个 1 000 美元贷款的年等额支付量约为 150 美元。第一次支付后，银行将收取 100 美元作为利息并以支付的另外 50 美元来冲减未支付余额。此时未支付余额变为 950 美元，这样一来，第二年末的银行利息便是 95 美元（$950×0.10=$95）。下一个 150 美元的支付又将冲减 55 美元的未支付余额，这个过程一直持续到余额为零时为止。

当支付的次数越来越多时，年等额支付中银行以利息持有的部分占的比重越来越小，而年支付额中用于减少支付余额的比重越来越大。最终，当贷款的未支付额接近零时，利息将占支付中非常小的一部分，而下一次支付几乎将全用于减少本金。这样一来，最后一次支付将与利息额和贷款中剩余的未支付本金之和相等。清偿贷款所需的时间直接由每年的支付与支付中银行以利息持有的部分的差额来决定。

无论是借款人还是贷款人，他们都热衷于摊销是有充分理由的。一方面，银行将某个人存到储蓄账户上的资金贷给另一个人。银行用贷款者支付的利息的一部分来支付它的储户的利息。贷款的摊销确保了银行有稳定的收入来支付那些储户的利息。另一方面，向银行借款的人由于能计划他们的开支（支付）并可获得较长的偿债期而从摊销中受益颇多。

应　用

某个贷款定期支付额的大小与利率和贷款期限的长短有关。借款者清偿一项贷款的时间越长，他/她付给银行的利息也就越多。此外，每一年借款者为减少未支付余额向银行支付的次数越多（例如，月付而不是年付），在整个还款期间所需支付的利息就越少。当借贷双方就贷款额、利率及贷款期限达成一致时，我们就很容易计算出每期偿还额。

很多银行家使用财务计算工具、计算机等决定每期偿还额。然而，所有这些方法都基于以下两个公式：

$$D=[1-(1+i)^{-n}]\div i$$

以及

$$P=A\div D$$

式中，n 表示复利或支付期；P 表示每期偿还额；A 表示贷款额。用变量 D 仅是为了使第二个公式看起来更为简单，D 代表分母，n 的值也可能不是以年表示的。例如当支付是月付时，如果以 12%的利率借到了一个 10 年的贷款，并打算以每月支付的方式清偿贷款，那么 n 就是 120，而利率是每期 1%。下面两个例子向我们展示了延长贷款期限或增加复利期间对所需支付总利息额的影响。如果贷款是 10 000 美元，那么月支付就是 143.47 美元。总支付将是 17 216.51 美元，而利息总额为 7 216.51 美元。然而，如果相同的贷款额要在 15 年里还清，月支付额将变为 120.12 美元，总支付则为 21 603.03 美元，总利息额则为 11 603.03 美元。通过延长五年的还款期，借款者要多支付 4 386.52 美元（大约 61%的利息）。假定借款人有着良好的信用等级，银行就会给他/她尽可能长的时间以便他/她清偿债务，这是一件再自然不过的事情了。

如果我们以年付而不是月付的方式清偿上面提到的那笔贷款，我们将得到一个更为糟糕的结果。如果还款期限是 10 年的话，那么 n 为 10，利率为每年 12%。每年需支付 1 769.8 美元，总共需支付 17 698.42 美元，而利息额为 7 698.42 美元。与月付 10 年相比，要多出 481.91 美元。同样，如果还债期限是 15 年的话，与前面讨论过的月付相比，年付的利息额要多出 420.61 美元。这个例子告诉我们，如果延长还款期限的话，需支付的总利息额会增加。然而，在这个例子中，所需支付的本金额永远都与最初借出的金额相等，为 10 000 美元。

摊销也不仅限于用来计算每期清偿额与利息，上面两个公式的变形形式也可用来解决金融界常遇到的其他类型的问题。例如，一个 10 年期的贷款支付 5 年后，借款者决定要还清所有的剩余贷款，而未支付的余额可以在任一时点及时算出。这些等式在处理诸如奖学金等事务时也非常有帮助。在这个例子中，为了挣得足够多的利息使得奖学金在给定的时间里持续下去，我们必须知道要往账户里存多少钱。在一定的条件限制下，比如每月清偿一定数量的

贷款额，消费者就需明白此种情况下他们可以借到多少钱。另一个例子是住房贷款，一个30年期的住房贷款支付15年后，房主为了重新装修房子想借一些钱，从而使得他/她的未支付余额达到最初的水平。他或她就必须弄清楚在过去15年里他/她已支付了多少本金。例子是不胜枚举的，但是这些借款者所面临的问题的答案通常可以通过建立和使用各种不同的摊销方法来得到，而各种不同的摊销方法都是基于公式 $P=A\div D$ 的。

相关内容

数学的发展为贷款人向借款人提供更多灵活多样的贷款提供了机会。摊销大大提高了对于工薪阶层来说易管理的信贷可得性。事实上，美国历史上这种广为使用的借款办法主要是由大萧条后政府为促进房屋扩建而发动的一场运动演变而来的。最初，联邦住房管理局创立一些项目，以保证家庭能为住房建设获得长期摊销贷款。这些项目后来扩展到为美国退役军人管理局所用。

这些政府资助的早期项目让金融界人士看到了借贷业扩张的巨大潜力。从地方百货商店到农民合作社，再到地区银行，各种企业满足了当地社团的融资需求。随着当地投资者发现有扩张企业的需求，可融通长期信贷使当地社区经济得以扩张。

将资金借给企业或个人时的一个重要概念便是它对资金转移地区的效用。当资金存进储蓄账户，其中的一部分会被贷给另一个人购买一些比较昂贵的商品，比如汽车。接着这个消费者会给汽车经销商一张支票，而汽车经销商会将一部分资金存入他/她的银行储蓄账户。紧接着，资金又被贷了出去，该过程就如此反复进行下去。

重复使用相同的钱来购买其他产品或进行投资叫做乘数效应，这是一个非常重要的经济问题。乘数的大小高度依赖于储蓄账户中银行决定贷出部分的多少。储蓄账户中银行保留下来的部分叫做准备金。这一部分资金不会流入经济体中循环，因此不包括在乘数内。经济学家们花了相当长的时间试图探求这些乘数的运作原理及它们如何影响当地乃至一国经济的增长与收缩。

参考文献

Horvitz, Paul M. *Monetary Policy and the Financial System*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1979. 该书对美国金融体系如何运作的问题提供了一个简单易懂的分析，其中某些部分对于高水平的读者来说也是一个挑战。该书讨论了政府如何试图控制经济扩张和收缩，并说明了这些货币政策的潜在影响。对初学者来说是一本不错的入门参考书。

Lee, Warren F., Michael D. Boehlje, Aaron G. Nelson, and William G. Murray. *Agricultural Finance*. 8th ed. Ames: Iowa State University Press, 1988. 该书是一本适合水平高一点的读者阅读的参考书。然而，对诸如贷款、年金以及摊销这类概念在每部分的开头都做了非常简单的陈述。即使忽略那些严格的数学证明，初学者也可以透彻地理解这些概念。

McConnell, Campbell R. *Economics*. New York: McGraw-Hill, 1987. 该书的第3部分陈述了美国的货币金融体系，详细地阐述了货币的产生以及它在经济扩张中的作用。第4部分继续讨论经济扩张及其应用。适合大学经济或金融专业的初学者阅读，但对于非经济专业的读者来说也极具可读性。

Parkin, Michael. *Economics*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1990. 至少用了一章的篇幅来阐述资本（货币）市场如何运作。通过使用流程图很好地讨论了货币流动以及投资产生和促进经济增长的方法。那些对在金融资本市场上家庭、企业和政府之间的相互作用感兴趣并想学一些实用知识的读者会发现这本书为他们提供了一个很好的训练场地。

Solmon, Lewis C. *Economics*. 2d ed. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1976. 这本自学教程在第13章介绍了货币和贷款在经济中的重要性，在第14章介绍了商业银行。这两章都在

行文中列举了几个贴切的实例，并提出问题让读者做自我测试。该书对许多有趣的话题做出了令人耳目一新又易于理解的综述。

互参条目

Credit，信用；Depository Institutions，存款机构；External Debt of the United States，美国外债；The Federal Reserve Bank，联邦储备银行；Financing，融资；Interest and Interest Rates，利息和利率；Loanable Funds and the Loanable Funds Market，可贷资金和可贷资金市场；Saving，储蓄。

维恩·皮尔斯 (Vern Pierce) 著
陈叶盛 译
吴汉洪 校

ANTITRUST POLICY
反托拉斯政策

37 **经济学类别**：产业经济学
研究领域：产业组织和公共政策

反托拉斯政策指的是一系列限制企业朝着垄断或实施垄断方向发展的法律条文。虽然反托拉斯政策通常意在保持并促进企业间的竞争，但实际上它常常被用来保护个别企业免受竞争之苦。

主要术语

竞争（COMPETITION）：各个企业相互竞争的状态，在这种状态下，各企业独立地追寻最大化的利润。

经济效率（ECONOMIC EFFICIENCY）：如果对于某种既定的资源配置状态，任何改变都不可能使至少一个人的状况变好而又不使任何人的状况变坏，那么这种资源配置状态就是具有经济效率的。

市场行为（MARKET CONDUCT）：指企业制定价格和产量、研发、购买新资产及做广告等活动。

市场绩效（MARKET PERFORMANCE）：在某个特定市场上，各企业运作所达到的各种不同标准或目标的程度。

市场结构（MARKET STRUCTURE）：企业的外部环境特征，比如，竞争对手的数量及规模、进入及退出状况、潜在消费者的数量及规模等。

垄断力量（MONOPOLY POWER）：一个企业或一组企业能够在足够长的时间段里显著地影响某种产品的市场价格的能力。

托拉斯（TRUST）：一组企业不是独立地经营管理，而是集中统一管理。

综　述

反托拉斯政策指的是一系列试图通过限制市场行为从而提高市场绩效的法律条文。朝着垄断或实施垄断方向发展的市场行为，以及使用不公平竞争手段等都将遭到制止。尽管反托拉斯政策主要意在通过保持和促进市场竞争来提高市场绩效，但矛盾的是，它常被用于保护个别企业免受竞争之苦。原因在于：并非所有的政策制定者都能就什么是好的市场绩效达成一致，而促进竞争可能会与其他目标背道而驰。

反托拉斯政策是影响市场绩效的几种方法之一，其主要替代方法为企业的公有或直接管制企业的价格或产出。尽管所有大的工业国都综合使用这几种方法，但是美国似乎比大多数其他国家更强调反托拉斯政策。美国最主要的联邦反托拉斯法是1890年的《谢尔曼反托拉斯法案》(Sherman Antitrust Act)。该法案的第1部分禁止每一“约束贸易”的合约、联合或共谋，而第2部分中明确指明垄断市场是非法的。这部法案与其他很多反托拉斯法一样，都没有规定何种行为要遭到制止。不明确的法律的最大好处就是漏洞少，然而它们经常需要做出司法解释。对联邦法庭体系的依赖使得这些反托拉斯法非常灵活，但也会导致人们对被允许的市场行为的范围感到迷惑。

在美国，被指定实施反托拉斯法的政府部门是司法部和联邦贸易委员会（FTC）。1914年，根据《联邦贸易委员会法案》(Federal Trade Commission Act)，联邦贸易委员会创立

了。联邦贸易委员会的主要职责是实施法案的第5部分，也就是禁止“不公平的竞争方式”。由于联邦贸易委员会被赋予了极大的委任管理权，大多数可疑行为可以为两种机构中的任一个所证实，它们的主要差别在于联邦贸易委员会无权受理刑事诉讼。

美国的另一部主要的反托拉斯法是1914年的《克莱顿法案》(Clayton Act)。广为应用的是这个法案的第7部分，这一部分试图通过限制收购与兼并来培养一种有利于竞争的市场结构。1950年，《塞勒-基福弗法案》(Celler-Kefauver Act)着重加强了第7部分，这一部分为司法部所公布的一系列兼并指南所补充。《克莱顿法案》的另一重要部分是第2部分。这一部分限制价格歧视——即禁止对不同的顾客采用不同的价格，而对于每位顾客来说成本都是一样的。1936年，《罗宾逊-帕特曼法案》(Robinson-Patman Act)扩充了这一部分。

38

除了司法部和联邦贸易委员会的执法权外，民事案件也可以由受到反托拉斯法明令禁止的任何行为伤害的人(比如消费者、其他企业、各级政府等)提出诉讼。私人原告可向联邦政府法庭起诉，如果成功的话，将得到3倍于损失的赔偿。在每年1 000到1 500件反托拉斯案件中，不足10%的案件是由司法部或联邦贸易委员会受理的。因此，对这两个部门人员或预算上的大幅度削减并不像通常人们所想的那样意味着它们反托拉斯执法权的结束。允许私人原告进行反托拉斯诉讼的不足在于私人原告的利益通常与社会的整体利益相矛盾。例如，如果X公司与Y公司合并了，而且此合并极有可能在一定时间内使成本大幅下降，而Z公司，一个X公司与Y公司的直接竞争者，也许会试图阻止这场合并，因为它担心与由X公司和Y公司组成的新公司相比，自己处于相对的竞争劣势。在这种情况下，反托拉斯法不是让Z公司更加努力地工作以提高它的市场绩效，而是保护Z公司免受竞争之苦。这样一来，结果往往是成本更高，从而消费者必须接受更为高昂的价格。

在执行反托拉斯法时，法官面临的最重要的决定与法律条文想要进一步达到的目标息息相关。例如，在《谢尔曼反托拉斯法案》这个例子里，我们并不清楚议会通过这个法案的意义何在。这些年来，许多目标都被提了出来，但在不同的时间段，法庭对各种目标的偏好程度不一样。经济效率通常被认为是反托拉斯的最高目标，但法庭也会追求一些别的目标，比如促进小企业的发展，保持对当地经济的控制权，避免政治力量的集中及收入再分配等。一个特定案例的正确裁决取决于它所追寻的目标是什么，因为在大多数情况下不可能同时达到所有目标。例如，一个有活力的竞争过程能极大地促进经济效率。然而，如果反托拉斯决策一味向小公司倾斜，这些小公司也许会开始认为它们可以远离残酷的竞争，从而变得自我满足和效率低下。

应　用

由于反托拉斯法相当模糊，反托拉斯法的实现在很大程度上取决于法庭的判决。例如，刚开始时人们就想先给1890年的《谢尔曼反托拉斯法案》所涵盖的范围下一个定义，可为此人们得首先解决“每一”这个词的用法问题，因为《谢尔曼反托拉斯法案》的第1部分中明确规定禁止“约束贸易”的每一合约、联合或共谋。问题是每一个商业合约都在一定程度上约束了贸易，因为合约的目的就是约定双方的权利与义务。一方面，将所有的合约都纳入《谢尔曼反托拉斯法案》第1部分的范围是不具可行性的，因为视所有的合约都是非法的将使经济停滞不前；另一方面，逐一考察每一合约将耗资巨大，且不能为企业提供可靠的指导方针。

在1898年美国与Addyston Pipe and Steel公司的诉讼案中，法官威廉·霍华德·塔夫脱(William Howard Taft)在很大程度上解决了这个难题。塔夫脱认为首先要对贸易的约束归类，它仅是约束贸易的次要因素还是完全是主要因素，次要因素的约束指的是那些从属于一些合法商业目标的约束。例如，当一家企业被出售时，卖方通常要签署一个在一定年份内不加入此行业的合约。这种约束就使得卖方更容

易找到买主，因为它赋予了新买主一种不用担心一个潜在的强有力的竞争对手、放开手脚干事业的机会。如果出售企业的目标在于一个自由的市场，那么这样一种约束有助于全面实现这个目标。另外，主要因素的约束指的是那些唯一目标就是约束贸易的约束。最典型的例子就是现存企业之间达成协议不在价格上竞争，或以事先约定的方式瓜分市场。

塔夫脱认为对主要因素的约束应视为非法的，这意味着只要能证明约束发生了，便可以做出判决。有关约束合理性的证据将是不相关的。然而，次要因素的约束受制于更多的调查，后来这些调查成为人们所熟知的理性原则。在理性原则下，在决定某种行为的合法性前必须权衡约束的意图及约束的竞争意义。塔夫脱灵活的妥协方式大受欢迎。这种框架赋予了人们在判断商业合约时一定的灵活性，但同时它也明确地表示某些界限是不可跨越的。自1898年以来，很多人都试图削弱那种归于主要因素约束当中的行为。然而，自1945年以来，最高法院通过规定在自由市场中任何干预价格制定的行为都是违法行为来始终如一地支持塔夫脱妥协的完整性。

对《谢尔曼反托拉斯法案》第2部分的解释也是一个难题。最初，在决定什么构成垄断行为时，法庭遵循“两步”理性原则。最高法院一贯规定：一个企业必须拥有占绝对优势的市场份额并有致力于维持这种地位的公开行为才可被判为垄断。单单规模巨大在《谢尔曼反托拉斯法案》第2部分的规定下并不构成违法行为。而在早期的垄断案例中由法院规定的通用原则依然没有发生变化，因而人们对于如何测定一家企业的市场份额以及什么行为才是垄断公开行为一直争论不休。一般来说，没有什么精确的方法来表明一个市场在哪里结束，另一个市场又在哪里开始。然而，报道出来的一个企业的市场份额将对于所使用的某个特定市场的定义十分敏感。如果狭隘地定义市场边界，相对于将更多企业纳入其中的市场边界来说其市场份额就相对较大。在1945年美国与美国铝业公司（United States v. Aluminum Company of America）的诉讼案例中，法院表现出一种采纳狭义市场定义、扩大垄断行为范围的意愿。当人们被这些相互矛盾的行为弄得迷惑不解时，法庭的这种意愿似乎暗示了在《谢尔曼反托拉斯法案》第2部分的条款下，大企业有帮助其规模较小的竞争对手生存下去的义务。这种解释逐渐被后来的决议取代了。到20世纪80年代时，大企业的行为不再必然遭到谴责，尤其是当企业行为与创新或发明相关时。

确保小企业生存的目标也在很大程度上影响了《克莱顿法案》的进程。在1950年对第7部分做出修正后，企业的兼并者在兼并后市场份额即使只有5%，该兼并也将被禁止。厄尔·沃伦（Earl Warren）法官在1962年布朗鞋业公司与美国（Brown Shoe Company v. United States）的诉讼案件中发表的意见，确切地说明了法院所遭遇的困境。在写给大众的文章中，沃伦首先讨论了反托拉斯的目标，并清晰表明目标应为保护竞争。然而，后来他又写道，此例中的兼并是不应被允许的，因为它威胁了该行业其他小企业的生存。根据沃伦的观点，即便是一点点趋于行业集中的趋势都应在其初期被扼杀掉。在这里，问题在于沃伦的立场是根本不相容的。一项确保小企业生存的反托拉斯政策，尽管帮助创造了一个竞争性市场的表象，但实际上是有损于竞争的。竞争过程是动态的，因此有增长和改变的可能的话，就必须有输家有赢家。虽然自20世纪80年代以来，兼并政策发生了巨大的变化，但将反托拉斯法应用于保护单个竞争者依然是在修正后的《克莱顿法案》第2部分条款下价格歧视案例的一个普遍特征。

相关内容

美国的反托拉斯政策是针对公众对19世纪下半叶形成的大批企业托拉斯的关注而发展起来的。由于议会不愿意诉诸于公共所有制或广为传播的管制，它就转向制定不明确的法律来限制企业形成垄断或实施垄断行为。准确地规定什么构成反托拉斯犯罪行为这项细致的工作是法官们的一大心病。美国反托拉斯法的进程反映了法官们对调和反托拉斯法能达到的各种

不同目标所做出的极大努力。不幸的是，最终结果还是唯一的连贯性就是不连贯的政策。经济、政治见解的变化使得我们不断重新权衡各种不同的目标，从而反托拉斯法的方向也不断发生变化。例如，塔夫脱在 Addyston 诉讼案例中做出的谨慎妥协（考虑到效率及提升竞争的因素）在大萧条期间被严重违背，因为此时政策制定者转向提升垄断权以提高利润和免于破产。到 20 世纪 40 年代末，形势又发生了变化，法律规定要停止那种依规模大小来判决的做法。在 20 世纪 60 年代期间，反托拉斯实践几乎全以保护小企业、保持对当地经济的控制、在早期便制止经济和政治权力的集中为目标。

40

然而，从 20 世纪 70 年代末开始，经济理论在很多反托拉斯决议中都起到更大的作用。法官们开始对经济效率目标更为敏感，而且即使追求的目标并不是提高经济效率，经济理论在评价不同观点的结果方面也是非常有用的。20 世纪 80 年代的其他主要变化主要是芝加哥学派在产业组织方面的观点。芝加哥学派的一个主要信条就是大企业大都是表现出众的结果，而不是市场发展的阻碍者。例如，1982 年，司法部的兼并方针得以修改从而与以上提到的芝加哥学派的其他观点一致。

对于反托拉斯政策的研究将永远占据产业组织领域的一个重要位置。产业组织经济学家们研究的关于市场结构、行为及绩效之间的关系正是反托拉斯法赖以存在的基础。而反托拉斯调查所揭示的关于个体企业行为的规定将继续是评估产业组织理论证据的一个重要来源。

参考文献

Blair, Roger D. , and David L. Kaserman. *Antitrust Economics*. Homewood, Ill. : Richard D. Irwin, 1985. 一本优秀的将微观理论讨论和相关的反托拉斯决策摘录结合起来的适合大学生的教程。该书巧妙地使用图表和公式来介绍用于分析反托拉斯决策的理论。

Bork, Robert H. *The Antitrust Paradox*. New York: Basic Books, 1978. 博克（Bork）是芝加哥学派反托拉斯的一个颇有影响的代言人。这本发人深省的书向读者展示了对很多反托拉斯决策的最初见解和深刻评判。尽管该书的阅读对象主要是那些有反托拉斯背景知识的人，但是该书的大部分章节一般读者也能读懂。

Breit, William, and Kenneth G. Elzinga. *The Antitrust Casebook*. 2d ed. Chicago: Dryden Press, 1989. 该书简要摘录了许多反托拉斯方面的里程碑式的司法主张。尽管法官们所使用的语言有些晦涩难懂，但是只要坚持读下去很多读者便会发现他们的主张非常吸引人。编辑们出色的介绍性文章能帮助读者正确地理解案例。

Calvani, Terry, and John Siegfried, eds. *Economic Analysis and Antitrust Law*. 2d ed. Boston: Little, Brown, 1988. 一本精选文集，既有适合一般读者的文章又有相对有深度的文章。该书的每一篇文章都是由在反托拉斯分析方面有相当名气的人撰写的。该书以一种平衡和客观的方式成功地覆盖了反托拉斯法领域的各种话题。编辑以大量的参考文献笔记来结束每一章节。

Disner, Eliot G. *Antitrust for Business: Questions and Answers*. New York: Federal Legal Publications, 1989. 该书非常有意思，是一本长 125 页的介绍反托拉斯法的书，它主要是针对一般商业读者的。读者将读到 64 个常见的反托拉斯问题及其回答。该书对于那些想在日常的商业环境中识别或避免反托拉斯侵害的读者来说是一个不错的选择。

Kwoka, John E. , and Lawrence J. White, eds. *The Antitrust Revolution*. Glenview. Ill. : Scott, Foresman, 1989. 一本精选读物，在这本书里，一流的反托拉斯经济学家们讨论了他们作为见证人或咨询人所参与案例的经济以及法律见解。一本很独特的书，它展示了自 20 世纪 70 年代末期以来现代微观经济学对反托拉斯思想的巨大影响。

Posner, Richard A. *Antitrust Law: An Economic Perspective*. Chicago: University of Chicago Press, 1976. 作为芝加哥学派著名的反托拉斯成员之一，波斯纳（Posner）以一种简明且可读性极强的方式成功地传达了广泛的

见解。该书的内容在很大程度上与罗伯特·H·博克（Robert H. Bork）的书相似。

Posner, Richard A., and Frank H. Easterbrook. *Antitrust: Cases, Economic Notes, and Other Materials*. St. Paul, Minn.: West, 1981.
41
权威的反托拉斯案例书籍，该作品长达1 000多页，包含摘录、提问、评论以及分析。涉及反托拉斯法的方方面面，因此对想深入了解反托拉斯法的学生来说是一本不错的参考书。现有经1984年补充修订的版本。

Waldman, Don E. *The Economics of Antitrust*. Boston: Little, Brown, 1986. 短小精悍但可读性极强的作品，该书将主流的经济分析和从众多的反托拉斯决策中摘录的内容结合起来。一般来说，瓦尔德曼（Waldman）的书所流露的对反托拉斯法的批评语气要比博克或波斯纳轻得多。

互参条目

Cartels，卡特尔；The Chicago School，芝加哥学派；Collusion，共谋；Industrial Organization，产业组织；Mergers，兼并；Monopolies: An Overview，垄断综述；Oligopolies and Industrial Concentration，寡头垄断与产业集中；Price Fixing，价格规定。

乔治·科西基（George Kosicki） 著
陈叶盛 译
吴汉洪 校

ARBITRAGE
套　利

经济学类别：货币和财政理论

研究领域：国际金融和货币理论

套利是为得到有保障的利润而进行的对某一物品的同时买进与卖出。通常，该物品在一个市场或地点买入，在另一个市场或地点卖出。如果卖价超出了买价，利润就是有保障的。

主要术语

套利利润（ARBITRAGE PROFIT）：卖出一定数量某种物品所得收入与买入该物品的成本之间的差额。

套利者（ARBITRAGER）：参与套利交易的人。

商品（COMMODITY）：耐用、可分、易于标准化以便评定等级或确定质量的物品。

需求（DEMAND）：消费者愿意而且能够以不同的价格购买某种物品的数量。

一价定律（LAW OF ONE PRICE）：一个关于商品价格的术语，指的是在不同的市场上同一商品的价格将仅因运输成本的不同而不同。

价格歧视（PRICE DISCRIMINATION）：在成本相同的情况下，对某种商品的不同消费者制定不同的价格；或者在成本不同的情况下，对某种商品的不同消费者制定相同的价格。

看跌期权（PUT OPTION）：一种给其所有者在一定时间范围内以某一确定价格出售确定数量的某种资产的权利的证券。

供给（SUPPLY）：所有者以不同价格所能出售的某种物品的数量。

综　述

套利是一个同时买进和卖出的交易过程。套利者相当于中间人或中间商，他们以较低的价格买入商品，以较高的价格卖出商品。这样他们就通过将受到空间和时间阻隔的初始供应商与最终消费者联系起来，大大便利了公众的生活。

套利者与中间商或批发商还是有很大区别的。第一，批发商通过持有存货来保持销售的持续性，而套利者只在能确保利润时才进行交易。第二，批发商通过缩短某种物品的流通时间来创造价值，而套利者是以一种更加微妙的方式来创造价值。套利者同时在两个市场上进行交易，这样一来他们就增加了价格较低市场上的需求，从而使得价格上升；同时他们也增加了价格较高市场上的供给，从而又使得价格下跌。因此套利使不同市场上的价格趋于相同：高价市场上的价格下跌，低价市场上的价格上涨。如果套利持续的时间足够长，两种市场价格最终就会相同。实际上，当套利很容易进行时，除了一些暂时的细微差别外，不同市场上的价格必定会趋于一致。套利是一价定律的逻辑依据，这里一价定律指的是不同市场上易于交换的同种商品的价格将因运输成本的不同而不同。批发交易和套利行为的第三个区别在于风险的大小不同。批发商面临的风险在于存货的价值在买入与卖出这个时间段里会下降，从而招致损失。严格来说，套利是没有风险的，因为买卖是同时进行的。

从历史角度来看，套利意味着对一种商品或货币的无风险的同时买入和卖出。金本位时期，各个国家的汇率就是通过套利这种机制来维系的。而一个国家或地区各个不同地方的各种商品，比如金、银、棉花及小麦等的价格也都是通过这种方式才趋于一致的。

自古典经济学家时期起，套利可用于维持可运输物品的价格平等性这一观点就已深入人心。1906 年弗兰克·W·陶西格（Frank W. Taussig）在《经济学季刊》（*The Quarterly Journal of Economics*）上发表的文章就明确表明了套利在驱使价格平等方面的巨大威力："国际贸易市场上的商品在全世界的价格都相差无几。"

多年来，套利应用于多种活动，而有些从严格意义上讲并不是那种确保对同种商品的同时买卖能获利的活动。当一家公司提出要收购另一家公司的股票时，交易者有时就会购买这种股票以期收购成功。一旦收购真的成功了，股票便可以以较高的价格卖出，这种交易也叫做套利。然而由于收购不一定成功，且股票价格上涨之前会有一段时间差，所以与其说这种交易是套利还不如说它是投机。

套利也可用于许多其他的金融交易，在这些交易中，买进和卖出的物品是非常相近的替代品（虽然不完全相同），且损失的可能性非常小。买进（卖出）大量的股票同时卖出（买进）期货合约就要求它们间的交割，这种行为就是套利，买进或卖出一种国库券及其对冲期货合约，这种交易也是套利。然而，这些交易都存在风险，因为投机利润的获取包含了时间因素，在获取利润前的这段时间投机者可能会由于形势的改变而放弃交易。而且，尽管合约是由私人清算公司保证的，且极有可能它会履行，但那也不是确定无疑的。

应　用

经典的套利例子是关于标准化商品的，比如棉花。假定在孟菲斯中等质量的棉花是 400 美元一捆，而在托莱多则是 435 美元一捆。运费和手续费是 25 美元每捆。以下的套利交易便有利可图：在孟菲斯买进棉花——成本是 400 美元；在托莱多卖出棉花——收入是 435 美元；向船主支付由孟菲斯到托莱多的运费——成本是 25 美元。这样每捆就稳赚 10 美元。只要这些价格和成本保持不变，套利将持续下去，直到 10 美元每捆的利润下降到一定程度。

然而，由于积极套利的存在，这些价格不会持续很长时间。越来越多套利者的购买将最终引起孟菲斯棉花价格的上升。因此，套利就消除了不同市场上的价格差异。实际上，一价定律逻辑上是源于套利行为；不同市场上标准化商品的价格将最终只有运输费的差异——否则套利就是有利可图的。

很多经济活动就与套利很相似。例如，假定肯塔基州对每加仑威士忌征收 5 美元的税，在田纳西州则是 1 美元。如果市场是分隔的，而且成本是相同的，那么在田纳西州买进在肯塔基州卖出便可赚取 4 美元每加仑，当然还得减去运输成本。因此，不同的税制往往伴随着惩罚销售外地商品的法律规定。否则，在肯塔基州的套利将导致税收和威士忌酒生产的彻底失败。这样看来，除非套利被制止或至少受到了限制，通过一价定律不同的市场将变得相互关联起来，因此尽管价格在分隔的市场上同时变动，但它们的差别还是要大于运输成本。

项目交易是金融套利的一种形式。交易者观察到一个标准普尔 500 指数的资产组合可能在纽约股票交易所以 175 000 美元买进。同时，一个期货合约交易（卖出）达成了，因此股票将在 30 天内以 176 167 美元卖出。由于年收益率（8%）加上股票分红率（3.5%）要大于借款率（9%），投机就是有利可图的。交易者将以 9%的利率借款，买进股票，卖出期货，从而每年赚取 2.5%的利润，或者每笔交易赚取 365 美元（扣除佣金前）。这种项目贸易通常也叫做套利，即为了赚取利润交易随后必须被对冲。

股票市场交易者将兼并和收购称为套利，尽管不一定获利，而且损失的风险也存在。作为这种类型套利交易的例子，假定 A 公司是收购的目标，而且收购公司提出了每股 80 美元的价格，但当前 A 公司股票的市场价仅为每股 76

美元，这表明在一定程度上这个兼并不一定能成功。而相信兼并失败的概率很小或者由特定信息（一般不为人知的信息）知道兼并一定会成功的套利者就会以 76 美元的价格买进股票，然后以 80 美元的价格卖出股票，从而获取每股 4 美元的套利利润。另一方面，套利者的特别信息也可能是错误的；如果兼并失败，股票价格极有可能下降。在实际操作中，大部分套利者都通过购买看跌期权来对冲他们的股权从而对冲交易。严格来说，这种交易并不是真正的套利，尽管交易者这么叫：因为存在风险，买卖缺乏同时性。

在贸易中，价格歧视是不可能的，除非套利行为能被制止。而在现实生活中，要做到这一点并不容易。大学在举行运动会时通常都实施了价格歧视：低价售票给学生，高价售票给其他人。此时套利者可以从学生手里购得低价票，然后再高价卖出。为了防止套利行为，校方通常在售票时要求学生出示学生证。

相关内容

套利的可能性起着非常重要的作用，它有助于价格信号在经济体中的传播。如果需求增加或供给减少，市场价格就会上升。某一特定市场上价格的上升就会向资源所有者发出进入该市场的信号，也会暗示消费者继续持有现有股票。新的生产设施及消费者行为的改变是需要时间的。而且，如果价格上升只是暂时的，新生产设施的进入就是没有必要的，继续持有现有股票也是徒劳。但是，若有套利者在其他市场上买进在这个高价市场上卖出，那么价格的上升便会减少甚至被消除，且有新的供给进入。这样一来，套利就将不同的市场联系了起来。以这种形式，许多小的市场通过套利形成了一个大的市场。

通过假设套利不存在，我们就可以看出它的重要性。存在套利时，某一特定市场上价格的上升就会暗示生产商进入该市场，消费者继续持有手头的股票。然而当套利不存在时，就不会有来自其他市场的供给。价格上升的商品的生产便只能在当地市场发生，而且需要很长一段时间才能增加生产。然而，套利能迅速地将更多的商品引入价格较高的市场。

但并不是套利数量本身使得不同市场上的价格趋于相等，因为在现实生活中，套利很少发生。例如，项目交易通常只占纽约股票交易所交易总量的不到 5%。实际上，我们说是潜在套利者具有的套利能力和意愿使得价格保持相等。

通过套利理论的延伸实际上金融理论发生了一些变化。一直以来一种资产的价值基本是由该资产的收益率及其相应的风险来决定的。另一种有着相同收益率及风险的资产，其价值应与前一种相同，否则套利就是有利可图的。这就是用套利定价理论给证券定价的基础。

随着交易在全世界范围内进行的机制和程序的发展，套利有望会进一步增加。新金融工具（它们中的大多数都是其他工具的相近替代品）的引入也将增加套利机会。而当套利活动越来越多时，市场联系会变得越来越紧密，市场也就越来越接近于一个巨大的、有效的、真正意义上的全球市场。

参考文献

Brown, Brendan. *The Forward Market in Foreign Exchange*. New York: St. Martin's Press, 1983. 这本书简单易懂，主要研究了套利、投机、经纪商以及外币的市场操作。这本书里有许多套汇的例子，很少有图表和公式。非常适合作为套汇方面的入门读物，该书也谈及远期契约和交换合约。

Institutional Investor editors. *The Way It Was: An Oral History of Finance, 1967—1987*. New York: William Morrow, 1988. 一本非常有趣的书，它收集了以往《机构投资者》（*Institutional Investor*）杂志中相关主题的采访。这些采访都非常短——只有 2～8 页不等，简明易懂。与套利相关的有艾伦·格林伯格（Alan Greenberg）、约瑟夫·佩雷拉（Joseph Perella）、布鲁斯·沃瑟斯坦（Bruce Wasserstein）的文章。

Stigum, Marcia. *Money Market Calcula-*

tions: *Yields*, *Break-Evens*, *and Arbitrage*. Homewood, Ill.: Dow Jones-Irwin, 1981. 关于金融市场中套利交易所必需的价格和收益计算方面的一本优秀的资料汇编。该书思路明晰，45 公式简单易懂并给出了大量的实例。该书很有实用价值，现实的金融市场参与者通常采用书中方法和公式。

Weisweiller, Rudi. *Introduction of Foreign Exchange*. Dover, N. H.: Woodhead-Faulkner, 1983. 该书在某种程度上是威斯威勒（Weisweiller）早先一本名为《外汇》(*Foreign Exchange*) 的书的压缩版本。该书对外汇交易做了一个基本的介绍，包括一个对抛补利息套利的描述，并辅之以实例。在该书的最后有一个简短的参考文献。该书的技术性不是很强，主要针对商业读者。

Wilhelm, Jochen. *Arbitrage Theory*. New York: Springer-Verlag, 1985. 一本技术性很强的书，有很多公式、引理以及证明。该书显然是非入门性读物。然而，对数学感兴趣的读者会发现这是一本好书，它通过数学陈述推导出套利定价理论。是已出版的大学系列教程之一。

互参条目

Futures Markets，期货市场；Internatinal Trade: A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；Market Price，市场价格；Spot and Forward Markets，即期和远期市场。

小拉尔夫·C·甘布尔（**Ralph C. Gamble, Jr.**） 著

陈叶盛 译

吴汉洪 校

ARBITRATION
仲　裁

46　**经济学类别**：劳动和人口
研究领域：工会

仲裁是一种双方争端解决程序，实行一裁终局制度且裁决结果对双方都有约束力。在不诉诸于诉讼和冲突的情况下，仲裁常用来解决双方在权利、利益、要求权及合约解释方面的争议。

主要术语

强制仲裁（COMPULSORY ARBITRATION）：某一政府机构或某个特定的中立方对某一争端所做的法定裁决，裁决的结果必须为争议双方所接受。

事实寻求法（FACT-FINDING）：让中立的第三方通过评估以及发布有关事实的报告或证明文件来向有争议的双方公开施压以解决争端的过程。

终局性要约选择（FINAL OFFER SELECTION）：中立方从争议双方当事人所提的多种方案中做出选择，而中立方不能提出折中的解决方案。

申诉或权利仲裁（GRIEVANCE OR RIGHTS ARBITRATION）：一种争端解决程序，在这种程序中，双方都接受的中立方按照劳动协议的规定阐明争议双方的权利和义务。

申诉程序（GRIEVANCE PROCEDURE）：劳动合约中规定的一个规则程序。在该程序中，雇主和工会确定合约违约事项；仲裁是最后的选择。

利益或合约仲裁（INTEREST OR CONTRACT ARBITRATION）：解决包含集体协议相关事务或协议以外事务的一种争端解决程序。

公正理由（JUST CAUSE）：是指一种诉讼过程。通过该过程，个人的正当权利可以通过商业判决的申诉程序而得到保护。

协商或调解（MEDIATION OR CONCILIATION）：中立方用于劝说或促使争议双方达成协议但无权做出对双方有约束力的裁决的程序。

中立者（NEUTRAL）：参与到决策制定过程中的被法律定义或被争议双方共同认定为不偏不倚的人（或人群）。

服从协议（SUBMISSION AGREEMENT）：争议双方不能达成一致的事项，中立方必须对此做出决定。

综　述

当外交、法律以及（在出现国际冲突的情况下）军事手段都不是可供选择的解决双方冲突的方式时，我们可以使用仲裁。仲裁是一种争端解决程序。仲裁和司法判决之间的区别就在于争议双方自愿达成接受并执行仲裁者裁决的协议，而且双方共同决定仲裁法庭及其权限，而不是严格地遵从法律。由于仲裁者由争议双方共同指定，所以他们比法官受更少的法律约束，而且可以采取更为灵活的解决方式。

商业仲裁最早在中世纪的欧洲被用来解决国际以及国内商人之间的纠纷，它主要是解决交易个人或企业之间的合约争议。在解决具有不同政治权限背景的商人的争议方面，仲裁有着解决法律冲突事项和不同政治权限的优势。

与司法程序相比，仲裁的内在优势有较低的成本、更灵活的证据规则、更快的解决速度、更专业的技术支持、更具中立性和保密性以及基于相互关系而不是技术因素的更为友善的争议解决方法。商业仲裁被广泛应用于解决建筑合约、保险索赔、离婚事宜、地主—佃户合约、产品保证事项、贸易组织合约履行以及商品交换等方面的纠纷。买家和卖家之间的任何纠纷都可以通过仲裁予以解决。

作为解决劳资纠纷的一种方式，处于劳资关系中的仲裁追随了集体谈判的发展。当人们将商业仲裁用来替代诉讼时，劳资仲裁则主要演变为对罢工的一种替代；仲裁者对劳动法违背者做出裁决。19 世纪通过自愿将争议事项交由公正的第三方裁决使得英国罢工得以避免。自从 19 世纪 90 年代以来，澳大利亚和新西兰依靠工资委员会法庭的强制仲裁来解决申诉问题以及利益纠纷。不仅如此，这些国家的工资和薪金也由这种强制程序来确定。

在没有法案指导的情况下，美国发展了一个独一无二的自愿申诉仲裁体系，以致 1990 年 95%的劳资合约都含有申诉仲裁的条款。在美国，劳资纠纷中的双方主动接受共同解释和执行合约争议的做法已有超过 100 年的历史，但是直到 1935 年通过《国家劳动关系法案》(National Labor Relations Act)，申诉仲裁才被广为接受，而这又显著地增加了人们对集体谈判的认同。在第二次世界大战时期建立起来的战时工资委员会鼓励广泛采取申诉仲裁，并用它来防止因合约纠纷而引起的工作中断。这也为在美国制定申诉仲裁步骤和程序的一大批仲裁者们提供了一个很好的锻炼机会。申诉仲裁不仅是解决合约争议的逻辑终点，而且也是谈判关系的一部分，因为它是申诉程序的最后一步，它不仅阐明、管理和执行合约而且也是一种谈判方式，通过这种谈判过程来确立一个新的规定双方权利义务的新合约。在没有集体谈判作为一种解释和执行公司政策和法规的方式的情况下，申诉仲裁也能确立。

在美国，私人部门实体间的利益仲裁也是自愿的而不是强制的，它作为一种解决合约僵局的方式包含在将近 2%的私人部门劳资协议之中。相对于包括罢工在内的经济制裁而言，争议双方更不愿将合约条款诉诸于仲裁是基于对劳资协议中双方达成一致的条款的依赖，而不是依赖由第三方所做的解决方案。对利益仲裁的依赖主要发生在公共部门谈判关系中，因为在那里罢工是非法的，从而另一种解决僵局的方式变得十分有必要。管理公共部门谈判的州立法以及 1978 年的《文官改革法案》(Civil Service Reform Act) 通常提供一种结构化的调解、事实寻求法以及仲裁程序来作为解决合约纠纷的最后手段。许多州以及大棒球联盟在解决工资仲裁问题时都诉诸于终局性要约选择仲裁。在这种仲裁中，中立方必须从雇主、工会的需求以及公共部门纠纷事实寻求者的报告提出的要约中做选择。仲裁者不能对争议双方的任何问题提出一种折中的解决方案，而必须选择一个相对于指导仲裁者行动标准来说最为接近的要约。公共利益仲裁的主要标准就是雇主的合法权利、争议双方的约定、公众福利、政府单位补足成本的财务能力、类似就业福利的比较以及生活成本指标的新近变化。

应　用

美国人普遍接受申诉仲裁，并将其作为一种解决由集体谈判协议所确立的权利义务纠纷的方式。1947 年的《塔夫脱-哈特利法案》(Taft-Hartley Act) 第 301 节确定劳资协议不仅仅是一个条约而且也是任何一方都可以在联邦法庭要求予以执行的一个合法的合约；因此，双方自愿达成的解决有关合约解释和执行事项的协议是具有法律效力的。作为申诉程序最后一步的协议中的仲裁条款规定了仲裁者的权利和义务。同意仲裁也就是许诺合约期间在可仲裁的事项上不进行罢工或者停工。1960 年的《钢铁工人三部曲》(The Steelworkers' Trilogy) 稳固地确立了自愿仲裁的合法地位和其裁决对争议双方具有约束力的本质，以及限制司法审查在仲裁裁决方面的作用。只要仲裁者没有超越合约中对条款、覆盖范围以及方法等赋予的权限，或者没有超越服从协议中规定的权力，或者没有从事敲诈或利益冲突活动，仲裁

裁决就是终局性的并且对双方都有约束力。

争议双方也许会在合约的申诉条款中指定仲裁结构、选择方法以及仲裁者的活动范围或权限。中立方可以是一个三方委员会，在这个三方委员会中，每一方均选出己方的一个成员，并按照协议选择一个第三人。可以指定一个临时的仲裁员来裁决某一特定的申诉或者指定一个永久的仲裁员，抑或由争议双方认可的某一永久委员会的某一成员在其任职期间处理双方所有的合约争议。如果选择前者，争议双方必须就从哪里选择候选仲裁员以及选择的方法达成一致。美国仲裁协会、美国联邦仲裁调解局以及各种州立机构都能提供经验丰富的劳工仲裁员，争议双方可以按照排除、删除以及默认的方法对其进行选择。双方可以就事由、补偿以及需要提交仲裁的特别事项来限制仲裁员的职权或权限。对仲裁员所提供服务的报酬也由争议双方共同决定。一般来说，仲裁员的权限来自合约、服从条款以及争议双方所出示的记录。仲裁员遵循当事人对立主义原则，也就是说由争议双方各自提供充分的证据，而不是遵循事实原则，该原则要求仲裁员来取证。

除非在协议中另有规定，指导仲裁员进行仲裁的标准如下：清晰、详实、明确的合约语句、在交易历史或附加协议中双方的意愿、表明了在给定情况下由一致行为所表现出的双方共同意愿的历史做法、类似合约及情形的行业做法、对争议双方的公正或公平、对类似合约及情形有先例可援的做法的评议以及最有利于维持和谐劳资关系的做法。这种等级标准基于下述前提，即仲裁员不得增加、删除或修改争议双方达成的合约，但是如果合约语言在实际操作中含糊、笼统或者不清楚，这些标准就可以用来解释合约的含义。

管理学的所有权保留理论认为没有明确议价出售或者明令禁止的所有权将保留。在此，申诉程序挑战管理行为，并以诉诸仲裁告终；因此，管理层所采取的可能会与在劳动协议中赋予雇员的权利相冲突的行动将由仲裁决定，除非申诉程序明确地将仲裁这种争议解决方式排除在外。这些争议事项包括：纪律、解雇、资历权、有薪假权、补贴及福利、职位评估、晋升或调任、工种、安全、歧视、管理权以及与合约相关的其他事项，这些事项都依据申诉程序逐一正确归档。实际上，任何工作争议都能由仲裁解决。在不采用仲裁的情况下，争议可以通过一场申诉罢工或在某些情况下可通过诉诸于劳动法或民事权利下的诉讼来解决。

利益仲裁通常也是由仲裁员来完成的。利益仲裁与立法程序比较类似，而申诉仲裁则有司法意味。利益仲裁的确以一种解决私人行业议价僵局的方式而存在，但是在罢工手段违法的情况下，利益仲裁在公共部门显得更为重要。利益仲裁是谈判过程的最后一步，谈判过程将调解和事实寻求视为达成一致的手段，而当出现僵局时就会采用仲裁。利益仲裁员必须选择每一争议事项的合约语言。仲裁员必须写出或者至少证实关于合约的一份书面材料，而不是像在申诉仲裁中那样诠释双方的意图。利益仲裁员必须精通劳资关系、合约法、州及当地法案、会计和金融条款以及在谈判关系中存在的适当官僚限制。仲裁的结果对争议双方均有法律效力并形成双方在合约有效期内必须共同执行的合约。利益仲裁是对运用中立方来解决争端的一个扩展，即基于客观标准而不是以冲突、制裁或武力来解决争端。

相关内容

任何交易——不管它是国际的、商业的、行业的还是财务的都会起纠纷。许多合约协议中都存在不明确性，因为争议双方不可能事先预见或阻止合约语言不能明确解决的情况。仲裁是一种以更少的不确定性、成本和时间来解决这些争议的方式。双方都接受的仲裁员的专业知识是法庭体系所不具备的，而且争议双方之间的关系要比有司法澄清时惩戒性的诉讼结果友善得多。

由于仲裁程序相对于诉讼、经济制裁和不断升级的冲突来说具有其内在的优势，所以它常被用来解决纠纷。在国际关系领域中它曾经被看做是对战争的替代，然而，这种情况只有在满足以下条件时才会发生：多个国家自愿接受或采用一些强制措施使各国接受非军事化纠

纷解决方式。在19世纪，仲裁——无论是自愿仲裁还是强制仲裁，是众多问题领域的冲突解决方式，其应用有望继续扩展到其他领域。无论是通过市场还是通过权力机构，问题在行政上的解决都不能使得争议双方都满意，而且与更为平等、灵活以及有效率的仲裁程序相比，依赖法庭体系来解释、管理和执行合约、协议或条约就显得更为拙劣。随着经济交往的密切和国际交易的频繁发生，仲裁程序可望满足日益增长的解决双方争议的需求。

参考文献

Bornstein, Tim, and Ann Gosline, eds. *Labor and Employment Arbitration*. New York: Matthew Bender, 1990. 这套三卷本丛书有仲裁方面最完整的论述。涵盖了申诉仲裁和利益仲裁的各个方面，并辅以有名的案例。撰稿作者以他们的最大努力来完成该书各章节的编写。

Dilts, David A., and William J. Walsh. *Collective Bargaining and Impasse Resolution in the Public Sector*. New York: Quorum Books, 1988. 一本非常出色的有关公共部门议价原则和实践调查的书。包括调解过程、事实寻求、利益仲裁以及僵局解决。

Dunlop, John T. *Dispute Resolution: Negotiation and Consensus Building*. Dover, Mass.: Auburn House, 1984. 邓洛普（Dunlop）是前美国劳工部秘书，他堪称劳资关系研究领域的开拓者。这本书包括了争议解决的所有方面，并说明形成社会契约的重要性。

Elkouri, Frank, and Edna Aspen Elkouri. *How Arbitration Works*. 4th ed. Washington D.C.: Bureau of National Affairs, 1985. 申诉仲裁实践的国际标准。可作为学生、仲裁员及争议双方的实用参考手册。

German, Julius G. *Labor Relations Law, Practice, and Policy*. Mineola, N.Y.: Foundation Press, 1978. 对历史、法律以及法庭决议的经典总结，表明当代政府劳资关系管制的进程及实践。

Prasow, Paul, and Edward Peters. *Arbitration and Collective Bargaining: Conflict Resolution in Labor Relations*. New York: McGraw-Hill, 1970. 对申诉仲裁进程的一个实践探讨。集分析、哲学和实用主义于一身。

Rothschild, Donald P., Leroy S. Merrifield, and Harry T. Edwards. *Collective Bargaining and Labor Arbitration*. 2d ed. Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1979. 这本标准的劳动法教材重点强调劳资关系中的仲裁进程，也包括在集体谈判中歧视的合法发展。

Zack, Arnold M. *Grievance Arbitration*. Lexington, Mass: Lexington Books, 1989. 一本仲裁案例的实用手册。利用案例研究来展示申诉仲裁制定决策过程中所必需的重要因素。

互参条目

Bargaining，谈判；Contracts，合约；Equity，平等；Property Rights，产权；The History of Unions，工会史。

W. E. 斯皮尔曼（W. E. Spellman） 著
陈叶盛 译
吴汉洪 校

THE ARROW-DEBREU MODEL
阿罗-德布鲁模型

 经济学类别：一般经济学

研究领域：计量经济学和数学模型；经济理论

阿罗-德布鲁模型是用于经济理论中的一般经济均衡的标准模型。它高度理想化现实的竞争经济。作为一个理论创新，它代替了瓦尔拉斯模型。为确保均衡的存在性，瓦尔拉斯模型要依赖于一些计算等式和未知变量。

主要术语

竞争性均衡（COMPETITIVE EQUILIBRIUM）：经济体中的所有市场同时出清，且经济体中的所有参与者都是价格接受者；也用来指均衡价格。

均衡（EQUILIBRIUM）：市场处于平衡的一种状态；也就是说，需求量与供给量相等。

不动点定理（FIXED POINT THEOREM）：表明这样一个点存在的数学表达式：即数值与其函数值相等的点。此处该点就是均衡价格。

总替代（GROSS SUBSTITUTION）：指的是一种商品价格的上升导致其他各种商品需求量增加的情形。

帕累托最优（PARETO OPTIMALITY）：在该状态上，任何改变都不可能使至少一个人的状况变好而又不使任何人的状况变坏。

稳定性（STABILITY）：当发生一些变化时，一个市场或市场系统重新回到均衡状态的倾向。

综　述

均衡，尤其是每个市场同时处于均衡的可能性问题一直都引起经济学家们的强烈兴趣。1776年，亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）第一次提出了一个革命性的观点：未受管制的市场自发达到一种每个市场均处于出清的状态，即卖者带到市场上的商品数量恰好是消费者买回家的数量。自此以后，经济学家就一直在探求达到均衡的条件以及解决市场的动态稳定性问题。

斯密提出的能将各单个市场引向均衡状态的“看不见的手”是建立在经济代理人目标导向行为的基础上的。资本家想要赚取更多的利润以及工人想要得到更高的工资的欲望导致了这种行为的发生：尽管没有外部协调，他们的欲望却导致了商品流向最为认同其价值的购买者这样一种资源分配状态。在这种竞争性市场中，不仅市场会趋于均衡，而且还可以达到稳定和资源配置最优的状态。

如果均衡的引擎是资本家和工人受自我利益的驱使，那么使得均衡得以实现的操纵装置便是价格。斯密认为，在一个竞争性环境当中，所有商品的价格都有一种最终停留在自然水平的倾向，而且作为回应，各行业均致力于使供给量与需求量相等。

价格发挥着如此重大的作用以至于“竞争性均衡”这个提法不仅指一个所有市场都达到均衡的竞争性经济体这种现象，而且还指引致所有市场都处于出清状态的这个价格集合。从定义上看，竞争意味着单个的家庭或企业都没

有能力影响市场价格。市场行为人都是价格接受者。此特征贯穿于整个竞争性一般均衡分析当中。

阿罗-德布鲁一般均衡模型结构整齐匀称：它以竞争性假设为基础，包括家庭和企业两个部门，而且假定家庭或消费者有着连续的、凸的、不厌足的偏好。在偏好和预算一定的条件下，他们追求自身效用最大化；而这一点不仅包含了工作行为，也包含了消费行为。这些假定与通常所说的无差异曲线分析这种现代消费行为理论是一致的。另外，企业受制于一定的技术水平，面临着非增的规模收益，而且尽力最大化自身利润。它们可以毫无成本地倒闭。此外，企业由家庭所拥有，因此对一个经济体的划分就需要列出由不同家庭所拥有的企业份额。

最初由肯尼斯·J·阿罗（Kenneth J. Arrow）和杰拉德·德布鲁（Gerard Debreu）在 51 1954 年发表的论文中给出了均衡存在的两条证据。第一条证据要求每个家庭都有一定数量的每种产品。接着它运用了一个不同的均衡定义，该定义常见于博弈论中，最初是由约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann）在 1937 年提出的，1950 年约翰·纳什（John Nash）对其进行了归纳。第二条证据能够消除关于消费者初始禀赋的严格假定，但这仅是以对偏好和技术更为严格的假定为代价的。

这种抽象的经济体可以达到竞争性的均衡，也就是说，存在一个价格集使得所有的市场都处于出清状态。显而易见，均衡的存在性是一般均衡理论首要关注的问题。通常的证明方法是使用不动点定理；它首先出现在德布鲁的《价值理论》（*Theory of Value*，1959）当中。

这些均衡满足一定的最优化特性。在阿罗-德布鲁假定下的竞争均衡是帕累托最优的。如果在一种状态下，任何改变都不可能使至少一个人的状况变好而又不使任何人的状况变坏，那么这种状态便是帕累托最优的。这个结论也叫做福利经济学第一定理。而相反的结论，即福利经济学第二定理声称，在非常弱的假设下，给定最初的资源分配，每一个帕累托最优的资源分配状况都可以通过竞争性均衡实现。

竞争性均衡存在的证明并不必然排除多个均衡的存在。一直有人在研究何种条件才能确保竞争性均衡是唯一的。因此，作为多重均衡可能性的结果，分析稳定性时应区分局部稳定和全局稳定。如果经济体中所有的商品都是总替代商品的话，那么经济体系将是全局稳定的。局部均衡的充分条件也可以由此得到。

另一个主要的均衡分析方法叫做核心理论。在弗朗西斯·伊西德罗·埃奇沃思（Francis Ysidro Edgeworth，1845—1926）著作的基础上建立了一个博弈模型。如果在博弈中的勾结对于参加博弈的各方均有利而遭到部分勾结参与者的反对的情况下，该模型接受分配结果。核心就在于不受支配的分配结果的制定。由核心理论所得出的类似福利结果便是随着经济逐渐“变大”（这被认为是描述竞争的一种方式），可接受分配的集合逐渐接近竞争均衡结果。

应　用

阿罗-德布鲁模型是一个经济体高度理想化的反映，但它确实为其他许多模型奠定了基础。它是支撑阿罗-德布鲁模型的标准假设得以放松的基准。特别要指出的是，偏好的非凸性、相互依赖的偏好、生产中的规模报酬递增、不完全竞争、市场失灵以及外部性在这种意义上都得到检验。不仅如此，阿罗-德布鲁模型也越来越多地被用来分析金融市场。1964 年，罗伯特·J·奥曼（Robert J. Aumann）将该理论大大地向前推进了一步。他将消费者看成是一个连续统一体；这就使得某个参与者恰好“重量”为零，这是完全竞争最理想的状态。这种存在有其一定的道理。

随着电脑技术的进步，人们越来越多地使用到一般均衡分析，它通过运用模型模拟和运算法则来计算一般均衡价格。这些运用源于所谓的计算一般均衡模型（计算 GEMs）。它们形成了理解正规理论和运营大规模相互渗透的经济体之间的一条重要纽带。

在这里，我们不得不提到瓦西里·里昂惕夫（Wassily Leontief）的创新工作以及他的投入一产出分析。里昂惕夫创造了一个经验性地

将经济体中的各个部门联系起来的线性理论。鉴于线性统计理论的相似性和优势，人们广为接受该理论，而且里昂惕夫的估测至今依然为美国经济服务。追随阿罗和德布鲁的足迹，证明了一个竞争性均衡存在的另一位经济学家赫伯特·E·斯卡夫（Herbert E. Scarf）则努力制定能得到均衡价格的既简单又有效的运算法则。

一般均衡理论学家们所做的工作为使用适用于一个经济体的大型（多个方程式）计量模型奠定了基础。这些模型越来越多地被用来预测各种冲击对一个经济体产生的影响，同时也用于评价各种政策的有效性。反对使用这些大型计算机模型的声音主要以罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas）为代表，他强调说在冲击或政策改变的情况下，模型的参量和结构很有可能也会发生变化，这样一来模型的准确性和可预测性就要大打折扣。

相关内容

试图将经济体看成是一个由相互渗透的各部门组成的整体这种想法可以追溯到斯密时代的法国重农主义者。重农学派的主要支持者还有法国的弗朗索瓦·魁奈（François Quesnay，1694—1774）和安·罗伯特·雅克·杜尔阁（Anne Robert Jacques Turgot，1727—1781）。魁奈的《经济表》（*Tableau économique*，1758）试图通过图解分析说明社会总资本的再生产和流通过程。斯密不仅知道这本著作，而且要不是魁奈1774年就去世的话，斯密将把他的经典著作《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）题献给他。

尽管在此领域已有先行者，考虑对一般均衡做正式研究的还是有先见之明的数理经济学家安东尼·奥古斯丁·古诺（Antoine Augustin Cournot，1801—1877），由于其内在的复杂性他的研究远超出了实际运算领域。

一直到19世纪70年代，里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras，1834—1910）无视古诺的劝诫又旧事重提。他以《纯粹政治经济学纲要》（*Éléments d'économie politique pure*，1874）赢得了他毋庸置疑的"现代一般均衡理论之父"的美名。瓦尔拉斯从数学上阐明了一系列均衡条件，他认为如果这些条件得到满足，那么就可以保证一般市场出清。通过计算模型中方程式和未知量的数量，并由此发现它们具有同等的重要性，瓦尔拉斯声称证明了一般均衡的存在性，并推测由这些方程可以得到均衡价格。

还是以价格为中心，瓦尔拉斯进一步制定了一个程序，通过这个程序，市场可被认为是动态稳定的。这个调整程序被称为"探索"，它表示探索迭代，还与假想的瓦尔拉斯拍卖人有一定的联系，这个拍卖人试图找到能同时使市场出清的一套价格。

试想这样的一个拍卖者宣布了一套价格，这套价格中的每一个价格代表一个市场。如果在任何一个给定市场中需求量超过了供给量（也就是说该市场中存在短缺），那么对于该产品的下一次报价将会上升。而如果情况相反以至于存在过剩（供给量超过需求量），那么对于该产品的下一次报价将会下降。最终，所有市场都会达到均衡。

在20世纪30年代早期，人们发现了瓦尔拉斯方法的一些漏洞。有着相同数量方程式的系统，其未知量可能有一个独一无二的解，但也可能会有无数解或者可能根本无解。进一步地，这种方法也不能排除负的价格或数量存在的可能性。一个相关的问题是对于包含在该系统中的商品的规定；组成稀缺经济物品的商品必须在模型内决定，而不能任其自然。

正是阿罗和德布鲁1954年的文章改变了一般经济均衡的研究。在集合理论的基础上，他们以一种全新的思路解决了均衡的存在性问题，这种解决方法从此在一般均衡分析的研究中占到了主导地位。阿罗-德布鲁模型至今仍是一般经济均衡理论的标准参考模型。

参考文献

Allingham, Michael. *General Equilibrium*. London: Macmillan, 1975. 篇幅较短，是最好的直观地介绍一般均衡理论的著作之一，

这本书假设很少的事先披露但又包含绝大部分主要话题。

Arrow, Kenneth J., and Gerard Debreu. "Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy." *Econometrica* 22 (1954): 265-290. 这篇文章最早展示了阿罗-德布鲁模型。它改变了经济学家分析一般均衡的方式。包含在略有差异的假设条件下两种均衡存在的证明。

Arrow, Kenneth J., and Frank Hahn. *General Competitive Analysis*. San Francisco: Holden-Day, 1971. 对一般均衡理论最为突出的研究。该书以一个历史性的介绍开头,解释了生产者和消费者决策如何在市场均衡上相互作用,并说明了一般均衡的存在性、唯一性及稳定性的特征。对各种假设的重要性予以了检验。也讨论了内部化和凯恩斯模型。

53

Cornwall, Richard R. *Introduction to the Use of General Equilibrium Analysis*. Amsterdam: North-Holland, 1984. 这本书对一般均衡理论做了系统的、详尽的介绍。非常适合大学经济学专业的学生阅读,它也穿插了该领域的历史发展。尤其善于计算一般均衡结果。

Debreu, Gerard. "Existence of Competitive Equilibrium." In *Handbook of Mathematical Economics*, edited by Kenneth J. Arrow and Michael D. Intriligator. Vol. 2. Amsterdam: North-Holland, 1982. 对一般均衡理论发展的一个简洁综述,重点考察经济行为人最优化行为的连续性,分析了趋于均衡的过度需求,还展示了最能准确反映一个竞争性经济体的一类行为人的模型。

——. *Mathematical Economics*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1983. 这本书收集了德布鲁最重要的20篇文章,再现了1954年阿罗和德布鲁的文章。

——. *Theory of Value*. New York: John Wiley & Sons, 1959. 1954年阿罗-德布鲁论文的经典参考书目。德布鲁用100多页的篇幅构建了他的模型,解释了该模型的特性,还展示了该模型可以应对时间和不确定性。在这本书里,有对必要数学证明的独立的、严格的陈述。该书仍是一般均衡教学常用的教程。

Hildenbrand, Werner, and Alan Kirman. *Equilibrium Analysis*. Rev. ed. Amsterdam: North-Holland, 1988. 它是对先前启发式比较及对照价格分散(源自瓦尔拉斯)和内部化(源自埃奇沃思)两个主题教程的一种更新,而价格分散和内部化是分析一般均衡的两种主要方法。尽管要求一定的微积分基础,但仍不失为一本好书。

Quirk, James, and Rubin Saposnik. *Introduction to General Equilibrium Theory and Welfare Economics*. New York: McGraw-Hill, 1968. 一本经受住了时间考验的基础研究生教程,主要涉及阿罗-德布鲁模型及其福利特征,也包括竞争均衡分析的唯一性、稳定性和相对静止性。该书的特色在于它对各种存在性证明都做了全面的比较。

Weintraub, E. Roy. *General Equilibrium Analysis: An Appraisal*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1985. 尽管表面看来是一个方法的鉴定,但是第1章在一些简化假设下展示了阿罗-德布鲁模型。通过模拟课堂讨论,可以挖掘一般均衡的很多细节。

互参条目

Equilibrium: General, 一般均衡; Input-Output Analysis, 投入—产出分析; The Invisible Hand, 看不见的手; Models: An Overview, 模型综述; Optimality, 最优性; Pareto Economics, 帕累托经济学; Substitution, 替代; Walras' Law, 瓦尔拉斯定律。

蒂莫西·M·韦瑟斯(Timothy M. Weithers) 著
陈叶盛 译
吴汉洪 校

ARROW'S IMPOSSIBILITY THEOREM
阿罗不可能性定理

经济学类别：数量方法

研究领域：计量经济学和数学模型；经济理论

阿罗不可能性定理涉及怎样由个人偏好次序得到社会偏好次序——这是一个政治科学家、哲学家和经济学家都非常关心的问题。该定理提出，即使给定一些合理的假设，也不可能存在适合于所有个人偏好类型的社会福利函数。

主要术语

加总（AGGREGATION）：为形成一个团体将个体联合起来的过程。

基数度量（CARDINAL MEASURE）：用数字来绝对而不是相对地表示成绩或地位的一种方法。

个人福利函数（INDIVIDUAL WELFARE FUNCTION）：一个表示如何才能使得某个特定个体效用最大化的数学表达式。

序数度量（ORDINAL MEASURE）：仅揭示某种物品的相对地位或排名的一种方法。

偏好表（PREFERENCE SCHEDULE）：按需求的递减顺序对商品或服务的排列。

社会福利函数（SOCIAL WELFARE FUNCTION）：一个表示如何才能使得整个社会的效用最大化的数学表达式。

效用（UTILITY）：对消费者在消费商品时所感受到的满足程度的度量，通常假设该度量本质上是序数的而非基数的。

福利经济学（WELFARE ECONOMICS）：专门研究生产及商品和服务的交换效率、收入分配平等性的一个经济学分支。

综　述

社会选择理论解决以下问题：集体选择（某个团体的一致选择）是如何从组成这个团体的个人偏好中推得的。这个问题对于诸如政治科学家、哲学家和经济学家这些决策制定者来说是至关重要的。

例如，在经济学中，绝大部分经济学家都明确假定，人们可以加总众多企业的投资决定，从而就可以得知整个经济体的总投资是多少。同样，决策者们通常假定只要所有成年公民都有投票权并持续实施这种权利，多数民主政治中的选票决定便可以真实地反映“人民的意愿”。肯尼斯·J·阿罗（Kenneth J. Arrow）的不可能性定理正是对这种假设提出了质疑。实际上，通过强有力的有代表性的逻辑，阿罗证明了以下命题：给定四种相当无关痛痒的情况，我们不能得到与团体内的个人选择一致的集体选择。换句话说，阿罗的定理指出，所有的聚合过程都可能是有缺陷和不可靠的。

对这个定理的很多评价都着重强调其相互矛盾的本性。相互矛盾是基于以下事实的：因为阿罗的逻辑是无懈可击的（他的结论显然依赖于他的假设），看起来似乎阿罗提出的四个基本公理中必然存在某种微妙的不连贯性，一些隐藏的缺陷导致了他违反直觉的结论的产生。但仔细研究一下又会发现，这四个基本公理不仅连贯一致而且相互之间紧密相连。到目前为止，几乎还没人能对这种矛盾的情形做出合理的解释。但考虑到它们的重要性，考察阿罗定理的这四个假设是势在必行的。

第一个条件是集体理性。它由三部分组成：非限制性、传递性及连通性。非限制性指的是所选择的聚合过程不仅要让个体毫无约束地表达他们的真实偏好，而且要能应对任何类型的偏好次序，不管每种次序里有多少种选择。传递性指的是在集体选择中，如果偏好A甚于B，偏好B又甚于C，那么偏好A必然甚于C。而连通性指的是对于任何两个偏好A和B，要么是A甚于B，要么是B甚于A，或者两者是无差异的。因此，集体理性仅要求个体能自由地做出他们的真实选择，且社会选择的过程在逻辑上必须是前后一致的。

55 第二个条件是社会选择必须遵从帕累托原则。这与两种紧密相关的现象有关。首先，如果团体里的每一个人都认为A优于B，那么团体作为一个整体也必须认为A优于B。其次，如果个人偏好发生了变化，进入到更高的一个等级，那么社会福利函数也应当发生相应的修改。

第三个条件是社会偏好的非独裁性。社会选择必须是真正的集体选择，是聚集所有个体选择的结果，而不应该仅仅是某个人的意愿的表现。这显然是一个反对大多数价值观体系的规范命题。当然的确有人不反对一人独裁的统治，但在阿罗看来，在西方民主文化的背景下，这个假设是合理的。

最后一个条件是社会选择的非相关目标的独立性。这意味着两件事。首先，它意味着社会选择必须仅依赖于个体对于特定选择的排列。换句话说，只能用序数度量，个体之间对于偏好的相关强度（基数度量）的比较在这里应该予以避免。其次，如果团体认为A甚于B，B甚于C，那么C作为一种可能选择无论存在与否，都应该有A甚于B。

对阿罗的四个基本公理提出异议是非常困难的，所有的假设看起来都不同寻常地合情合理。然而，阿罗通过近乎完美的逻辑证明了在四个基本公理的前提下，不可能存在适合于所有个人偏好类型的社会福利函数。这个证明震惊了许多经济学家。它表明了常用的聚合过程——比如民主政治或经济体中的社会福利部门所认同的多数原则极有可能是不合理的。

应　用

阿罗的不可能性定理在本质上是相当抽象的；可能只有数学家和经济学家才会对他所使用的推理感兴趣。而且，阿罗对自己的定理的证明是相当长且尤为复杂的。正因为如此，在这里我们不可能去回顾他是如何得到他非同寻常的结论的。但我们还是可以审视一下对于这个定理的一些应用。

或许最有趣的这类应用出现在政治领域。阿罗定理的一个特定细分以“投票悖论”的形式出现。这种现象不是由阿罗发现的。或许最初讨论这个问题的是一个数学家：马奎斯·德·康多瑟（Marquis de Condorcet，1743—1794），他在1785年提出了该问题。在康多瑟提出该问题100年之后，投票悖论成为英国数学家查尔斯·勒特威奇·道奇森（Charles Lutwidge Dodgson，1832—1898）［人们更为熟悉的是他的这个名字——路易斯·卡洛尔（Lewis Carroll），《爱丽丝漫游奇境记》（*Alice's Adventures in Wonderland*，1865）的作者］的一篇详尽论文的主题。尽管与阿罗的定理有着不同的初衷，投票悖论为理解阿罗定理的含义提供了一个绝好的例子。

为了更好地理解投票悖论，我们可以想象一个只有三个人（分别用X、Y、Z来代表）的社会和三种选择（分别用A、B、C来代表）。这些选择所代表的对象可以是商品或服务，但为了当前的需要我们假定它们是法律条文或政治官员候选人。此外，假定的X、Y、Z的偏好次序对我们来说是已知的。对X来说，A优于B，B优于C。对Y来说，B优于C，C优于A。对Z来说，C优于A，A优于B。换句话说，个人偏好次序分别为X（ABC），Y（BCA），Z（CAB）。

如果整个社会在所有政事上都遵从大多数规则，当这些选择被成对选出时会有怎样的后果？当三个人同时考虑选择A、B时，A以一票的优势胜出——X、Z两人均认为A优于B，而Y认为B优于A。当B和C竞争选票时，B二比一胜出——X、Y两人均认为B优于C，而

Z认为C优于B。这里我们需注意这个结果意味着什么。按集体意见来说，投票过程表明A优于B，B优于C。按照这个逻辑，我们就可以得到A优于C，但实际情况并非如此。当A和C竞争选票时，C二比一胜出——Y、Z两人均认为C优于A，而X认为A优于C。因此，由大多数规则所得出的民主决定并不必然是一个合乎逻辑的决定。换句话说，大多数规则至少违背了阿罗四个基本原理中的一个。

还有另一种版本的投票悖论需要在这里讨论一下。在这种方法中，开始时三种选择一起考虑。第一个未能得到大多数选票的选择将被淘汰，于是便在剩下的两种选择里做出决定。我们将会看到，这种背景下取胜的选择在很大程度上将依赖于所提交的供投票的不同选择方案的次序。

首先，假定前面讨论过的偏好次序依然适用。其次，这三种选择只有六种可能的组合。人们可能依下面的排列来投票：（1）ABC；（2）ACB；（3）BCA；（4）BAC；（5）CAB；（6）CBA。考察组合（1），A被淘汰了，因为只有X认为A不仅优于B，而且优于C。在剩下的B和C中，B胜出：X和Y两人均认为B优于C。组合（2）的结论与（1）相同。对于组合（3）和（4），B最先被淘汰了，因为只有Y认为B不仅优于A，而且优于C。在剩下的A和C中，C胜出：Y和Z两人均认为C优于A。对于组合（5）和（6），C最先被淘汰了，在剩下的A和B中，A胜出：X和Z两人均认为A优于B。简言之，当首先考虑A时，B胜出。当首先考虑B时，C胜出。当首先考虑C时，A胜出。然而，恰如这个连续的投票程序所表明的那样，这种情况不可能是真实的：B不仅优于A，而且优于C；C不仅优于A，而且优于B；还有A不仅优于B，而且优于C。这个结论在逻辑上是行不通的。

除了在政治方面的应用，阿罗的不可能性定理对经济学也有着重大的影响。我们应该明白阿罗不可能性定理所涵盖的范围要远远超出投票悖论。阿罗的结论是不存在一个逻辑上前后一致的聚合个体偏好的程序，并不仅仅是大多数规则是有缺陷的。这一语命中福利经济学的要害。至少从20世纪20年代A.C.庇古（A. C. Pigou，1877—1959）开始，社会福利方程便一直是福利经济学家们的支柱，而且他们一致认为社会福利方程是能反映公众利益或社会福利最大化的一个正规的数学表达式。更进一步，他们假定社会福利是基于个人福利或效用，组成这个社会所有人的不同水平福利或效用的代表。而个人效用源于个人偏好，这种偏好通过个体行为表现出来。因此，社会福利函数便聚合了所有人的偏好。但只要人们仔细研究一下阿罗的不可能性定理，便可以得出这种聚合是不可靠的结论。

相关内容

几百年来，政治哲学家们一直在探求什么样的制度和程序才能构成一个“合理的社会”，也就是，一种在不侵犯无辜百姓利益的情况下保持政府秩序的政体形式。一说到这里，或许我们马上就会想到柏拉图的《理想国》（*Republic*，公元前388年至公元前368年）、让·雅克·卢梭（Jean-Jacques Rousseau）的《社会契约论》（*A Treatise on the Social Contract*，1762）以及约翰·洛克（John Locke）的《政府论》（下篇）（*Of Civil Government: The Second Treatise*，1690）。20世纪时流行这样一种看法，认为民主社会通过实施广泛的选举权和大多数规则而不啻为最理想的政权形式。而且通常都会有这样的假设，那就是这种政治程序将导致能全面反映个体选择的集体选择。民主政治紧紧依赖于该假设。而阿罗的不可能性定理直接或令人不安地向民主政治的基础发起了挑战。

自威廉·配第（William Petty，1623—1687）之后，许多经济学家都醉心于讨论、量度和操纵诸如社会福利、国民收入及国民生产总值这类总量指标。在每个例子中，经济学家们明确地假定有意义的汇总源于对个体的简单汇总。例如，他们假定社会福利是个体福利水平的加总以及国民收入是个体收入的加总。一部分，尽管不是全部的这种加总的合理性引起了阿罗定理的质疑。

人们试图通过一些方法来回避阿罗不可能性定理的含义。有些人指出，如果可用基数法来量度个体效用的话，那么就可以做出内在的比较，这样阿罗悖论便不存在了。这个建议的问题在于经济界人士普遍认为效用是一种主观现象，因此外界观察者的测量是不可靠的，只能用序数法量度个体效用。

邓肯·布莱克（Duncan Black）认为只要所有人的偏好次序是“单尖的”，便可以解决阿罗悖论。这意味着个体连续的排列选择。一个人的第一选择形成最高点，而对偏左或偏右的选择的喜好程度依次递减，从而也相应地由较低的点来表示。但是，单尖法有没有通用性我 57 们不得而知。实际上，经济理论中我们通常看到的是个体偏好次序是严格向右下方倾斜的；也就是说，在任一点，人们对其左边选择的偏好要大于对其右边选择的偏好。

最后，阿尔弗雷德·F·麦凯（Alfred F. MacKay）提出阿罗的定理可能代表了一种有趣的无限回归情形。通过在过程之外安置一些“初因”，我们就可以回避这类问题中的回归。在阿罗的分析当中，麦凯认为初因以对非限制性条件的违背形式出现；也就是说，如果个体并不能自由地做出他们的选择，那么便不会出现阿罗悖论。但是，正如麦凯自己所承认的那样，许多理论家认为这是一种对阿罗悖论情非得已的解释。

阿罗的不可能性定理向那些认为集体选择与个体选择一致的人们提出了挑战。而且，现在看来阿罗悖论的核心问题还有待解决。

参考文献

Arrow, Kenneth J. *Social Choice and Individual Values*. New York: John Wiley & Sons, 1951. 在这本书里阿罗提出了著名的不可能性定理。该书开头和结尾部分都非常口语化，但是该书的核心部分是一系列严格的数学证明。没有学过符号逻辑的读者将会发现这本书的绝大部分都非常难懂。

Friedman, David D. *Price Theory*. Cincinnati: South-Western, 1986. 一本非常好但比较有个性的中级微观经济学教程。作为盛名远扬的经济学家米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）之子，戴维·D·弗里德曼（David D. Friednan）不仅写得很透彻，而且敢于将经济理论运用到诸如战争、婚姻以及盗窃这类不寻常的话题中。他对于阿罗不可能性定理的讨论尤为精彩。适合大学生阅读，但是很多部分一般读者也能看懂。

MacKay, Alfred F. *Arrow's Theorem: The Paradox of Social Choice*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1980. 这是一本优秀的总结和评论阿罗不可能性定理的书。哲学教授麦凯成功地将阿罗让人畏惧的数学证明变得通俗易懂。此外，为阿罗的结论所困惑的麦凯提出了对阿罗悖论的一个可能逃离，即建议将阿罗定理看做是一种特殊类型的无限回归。这本书对专家、大学生和普通读者都大有裨益。

Pigou, Arthur Cecil. *The Economics of Welfare*. London: Macmillan, 1920. 福利经济学领域非常有影响的一本经典著作。庇古区分了社会成本和私人成本以及社会利益和私人利益。他主张为了消除社会成本与私人成本之间的差额政府应向生产者征税，而为了消除社会利益与私人利益之间的差额政府应给消费者补贴。适合专家和大学生阅读。

Salvatore, Dominick. *Microeconomics: Theory and Applications*. New York: Macmillan, 1986. 现有的最好的微观经济学教程之一。萨尔瓦特（Salvatore）力图将数学的东西减到最少，并且提供大量的现实生活中的例子和应用，这样一来读者就可以真正体会到该理论的益处。萨尔瓦特评论阿罗定理假设和含义的一章，亦即有关福利经济学的那一章写得非常棒。

Wolff, Robert Paul. *In Defense of Anarchism*. New York: Harper & Row, 1970. 左翼政治哲学家写的一本非同寻常的书。沃尔夫（Wolff）认为除了意见一致以外，任何一种政治决策方法都违背了个人权利。他总结出所有政府都不道德的结论。在这里我们需指出阿罗的不可能性定理是沃尔夫争论的中心。

互参条目

Collective Action vs. Market Action，集体行为和市场行为；Decision Theory，决策理论；Goods：Public vs. Private，公共产品与私人产品；Politics and Economics，政治学和经济学；Social Welfare Functions，社会福利函数；Voting and Public-Sector Action，投票表决和公共部门行为；Welfare Economics，福利经济学。

拉里·J·希克里斯特（Larry J. Sechrest） 著
陈叶盛 译
吴汉洪 校

ASSETS AND LIABILITIES
资产和负债

58 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：会计学和货币理论

资产代表一个家庭、企业或政府所拥有物品的价值。而负债则是一个家庭、企业或政府所欠的债务。每一年，数万亿美元的资产和负债形成一个巨大的基于储蓄和投资流的世界性资本市场。

主要术语

资产负债表（BALANCE SHEET）：某一时点上总结一个组织所有资产和负债的财务报表。

流动资产（CURRENT ASSETS）：一年内可以转变为现金的任何资产。

折旧（DEPRECIATION）：由于使用或随着时间的推移，资本品的价值会有所下降。

金融资产（FINANCIAL ASSETS）：对另一个家庭、企业或政府所拥有的书面索取权或债权。

流动性（LIQUIDITY）：某项资产转变为现金的难易度。

固定资产（REAL ASSETS）：资本或制造品，诸如设备和建筑物，可用于其他商品和服务的生产。

综　述

家庭、企业或政府所拥有的一切有经济价值的物品均可视为资产。资产可分为两类——固定资产和金融资产。固定资产指诸如设备、厂房、仓库、办公楼、存货等实物形态的资产。在这里，固定资产的含义与资本品是一样的。金融资产是对另一家庭、企业或政府的书面索取权。债权是债权人的金融资产，正如以存款、共同基金、政府债券及企业股票形式所拥有的投资也是金融资产一样。

家庭、企业或政府通过向别人借款来购买或获取资产，向别人所借的钱就叫做负债。负债是约定在未来必须清偿的债务。一个人的负债就是另一个人的金融资产。

在某一给定时点上，我们必须计算一下一个家庭、企业或政府的资产或负债的货币价值。总结此类信息的财务报表就叫做资产负债表。有时资产负债表也叫做财务状况报表或净资产报表。净资产是一个组织资产与负债的差额，也叫做所有者权益。

当资产的货币价值与债权人的资产索取权（负债）和所有者的资产索取权（权益）的资产价值相等时，我们就说资产负债表是平衡的。因此，资产等于负债加上所有者权益。这就以另一种方式表明了一个组织的资产要么是用债款来购买的，要么是用所有者资金来购买的。一个组织的资产组合由其总体的资产和负债构成。

对于资产组合管理者来说，资产的流动性是他们非常关注的问题。这里，流动性指的是某项资产转变为现金的难易度。对于经常需要做支付的组织来说，拥有能迅速、及时转变为现金的资产尤为重要。流动性最强的资产包括现金和支票存款。会计人员通常将能在一年内转变为现金的投资或存货称之为流动资产。经济学家通常将诸如定期存款及货币市场基金账户等金融资产称为准现金。准现金在很多方面

与现金类似，除了它缺乏流动性外。而像土地、厂房和设备等资产通常在一年内不能转变为现金。这些资产就是固定资产。为了生产和销售商品和服务，它们一年又一年地投入使用。

同资产一样，负债也有类似的分类。通常我们将在一年内到期并要清偿的债务称为流动负债。应付账款、应付票据及应付工资等都是流动负债。一年以上才到期的需清偿的债务称为长期债务，比如抵押贷款、长期借款、债券等。

应　用

储蓄转化为投资或资本市场中的资本积累。59 家庭、企业、金融中介和政府都参与其中。诸如商业银行、储蓄和贷款协会、信用社等信用中介，它们的主要业务是吸收存款并用存款放贷或购买债券。而保险公司则是另一种形式的金融中介，它们利用家庭储蓄来提供保险、设立养老基金并购买股票或债券。

家庭可直接以所有者或股东的身份将储蓄转化为资本市场上的资本，或者通过直接购买股票或债券来实现储蓄向资本的转变，还可以将钱存入金融中介，然后企业通过购买金融中介发行的股票或债券来融通资金。这样一来，企业就可以通过向家庭或金融中介销售股票及通过向金融中介贷款来获得投资于资本品上的资金。

美国资本市场规模巨大。数万亿美元的资产和负债构成了整个国家的资产负债表。到20世纪80年代末，美国各经济部门的总资产达到近25万亿美元，且这些资产几乎有一半为家庭所拥有。此外，各经济部门的总资本资产达到近12万亿美元。不仅这些资本市场的规模比较庞大，而且在这些市场上所发生的交易量也是相当可观的。在纽约股票交易所，每天的成交量高达1亿甚至2亿股都是很常见的。在1987年10月19日——人们通常称那天为“黑色星期一”——高达6亿股的股票交易成功。

资产负债表上所提供的关于资产、负债及净资产的信息也可以帮助企业分析其自身的财务状况。将一个企业逐年的资产负债表进行比较，我们可以看出该企业所发生的一些变化。因此，资产负债表也可用于识别一个企业的优劣势。例如，假设以下信息是从一个企业两个持续经营年份末的资产负债表中得到的，前一个数代表第一年的值，后一个数代表第二年的值（均以美元为单位）：现金：10万，5万；存货：20万，40万；厂房与设备：70万，65万；未偿贷款：20万，40万；所有者权益：80万，70万。我们可以通过这些信息来计算流动资产（现金加存货）：30万，45万；以及总资产：100万，110万。尽管企业规模有所扩大（从总资产上看），但通过比较两份资产负债表，现金存量的增加、存货的增加及债务的加倍都应引起注意。这些资产负债表科目还可以同企业的销售额及利润额来比较，从而可以全面了解一个企业的经济状况。

相关内容

资产和负债直接涉及经济学的一个基本问题——满足经济需求的商品与服务的生产。人们通常借助于固定资产来增加产量，从而使产量远大于仅用劳动力生产时的产量，资本品的供给是通过人们的储蓄或金融资产来融通的。一个企业乃至一个国家在任一时点上的生产能力及富裕程度均受到其拥有的资本品存量的影响。

随着时间的推移，我们必须不断地增添新的资本品，因为使用的资本品会逐渐损耗且为了保持或增加生产能力，我们必须购买新的资本品。我们把由于使用或随着时间的推移，资本品价值的下降叫做折旧。许多宏观经济学政策都能影响企业资本投资的意愿和能力。影响利率的政策是很重要的，因为利率代表为获取新资本品而借钱所花的成本。低利率降低了贷款的成本从而更多人会通过借债来融通资金购买资本品。此外，政府还可以通过给予企业一定的投资税赋减免或从企业的应税收入中提高可扣除折旧费的比率来促进企业做出资本品投资的决策。

参考文献

Downey, W. David, and Steven P. Erickson. *Agribusiness Management*. New York: McGraw-Hill, 1987. 这本书中有几章给出了如何管理一个公司的资产和负债方面的综述。作者对一个公司的资产负债表的讨论向我们展示了对不同类型资产和负债的准确描述以及分析该公司流动性和盈利性的技巧。该书旨在为现实生活中的管理人员服务，但是一般读者也会发现这本书的可读性很强。

Horvitz, Paul M., and Richard A. Ward. *Monetary Policy and Financial System*. 6th ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1987. 霍维茨（Horvitz）对金融中介做了一个全面且非技术性的描述，重点强调商业银行，但也将储蓄和贷款协会、信用社以及保险公司包括在内。解释了不同类型的金融资产和负债。该书中也有相当一部分章节致力于为那些对金融体系的宏观层面感兴趣的读者总结货币理论和货币政策。

McEachern, William A. *Economics: A Contemporary Introduction*. Cincinnati: South-Western, 1988. 该书第 13 章出色地分析了资产和负债，尤其是存款机构的资产和负债。麦凯克伦（McEachern）解释了货币、准货币以及流动性的概念。通过对一张简化的资产负债表的阐释，读者便可以对银行经营的各种不同资产和负债以及它们与货币供给的关系有一个清晰的认识。

Parkin, Michael. *Economics*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1990. 第 17 章描述了美国的资本市场结构，包括对资本的供给和需求两个方面。帕金区分了金融资产和固定资产。他运用流程图清楚地阐明了家庭、企业及金融中介如何在资本市场上相互作用，将储蓄转化为投资。该书也展示了一张整个国家的资产负债表，以帮助读者了解美国资本市场的规模以及家庭、企业和金融中介所起的相对作用。

Weston, J. Fred, and Eugene F. Brigham. *Essentials of Managerial Finance*. 9th ed. Chicago: Dryden Press, 1989. 该书堪称财务管理领域的圣经，它向读者展示了管理者对财务管理所有方面的观点，包括财务报表、财务分析以及对资产和负债的管理。此外，该书解释了不同的税收政策将如何对资本投资产生影响。该书主要针对大学生，但是对于非专业人士来说，它的可读性也很强。

互参条目

Capital Budgeting, 资本预算; Capital Goods and Investments, 资本品和投资; Capital Theory, 资本理论; Depreciation and Depletion, 折旧和损耗; The Investment Tax Credit, 投资税抵免; Liquidity, 流动性; Portfolio Theory, 资产组合理论; Saving, 储蓄; Wealth: An Overview, 财富综述。

罗恩·戴特 (Ron Deiter) 著
陈叶盛 译
吴汉洪 校

THE ASSIGNMENT PROBLEM
分配问题

61 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论

分配问题是指一种资源的分配情况，其中许多个体资源的任意一种都能被用来完成许多任务中的任意一个，并且一种资源用来指派给一个任务。可以设计数学模型来解决这个问题，而且可以用数学规划法来寻找最优解。

主要术语

分配问题（ASSIGNMENT PROBLEM）：基于一对一的原则，把一组目标分派给另一组任务。

全数列举（COMPLETE ENUMERATION）：针对一个问题，列举所有可能的解答，以选择出最好的解决方法。

匈牙利方法（HUNGARIAN METHOD）：对大规模的均衡分配问题来说的一种快速、有效的求解过程。

数学规划（MATHEMATICAL PROGRAMMING）：用来解决资源分配问题的一般类型的数学模型和求解技巧。

目标函数（OBJECTIVE FUNCTION）：对组织目标的一种数学表述，用来评价可供选择的行为过程。

机会成本（OPPORTUNITY COST）：与为选择一个可选的机会而放弃的机会相关的成本。

最优解（OPTIMAL SOLUTION）：按照特定的标准，所有可行解中最好的一个。

综　　述

分配问题包括类似下面的决策情况：假设今天有三个要完成的任务，同时有三个人可以完成这些任务，每个人完成一项任务。存在六种方法（解决方案）来指派三个人完成三项任务，目的是确定最好的解决方案。每个人在执行每项任务时并不是同样熟练，执行任意一个特定的任务时，有些人可能要花更多的时间。因为时间是一种有价值的资源，最好的方案应为完成三个任务而费时最少的那种。因此，人们需要确定每个人完成每项任务要花多长时间，从经济的角度看，即为：一种有限资源（三个人）完成手头三项任务的有效分配。对这样一个问题，可用几种方法来寻找最优方案。一种方法是列举所有可能的指派三个人完成三项任务的方案，针对每一种方案，计算出三个人完成这三项任务所需的总时间。这种方法称为全数列举。

例如，假定三个人是亚伦、本尼和卡罗尔，三项任务简单地称做任务 1、任务 2 和任务 3。六种可能的解决方案如下：（1）亚伦完成任务 1，本尼完成任务 2，卡罗尔完成任务 3；（2）亚伦完成任务 1，本尼完成任务 3，卡罗尔完成任务 2；（3）亚伦完成任务 2，本尼完成任务 1，卡罗尔完成任务 3；（4）亚伦完成任务 2，本尼完成任务 3，卡罗尔完成任务 1；（5）亚伦完成任务 3，本尼完成任务 1，卡罗尔完成任务 2；（6）亚伦完成任务 3，本尼完成任务 2，卡罗尔完成任务 1。这六种方案是三个人和三项任务所有可能的组合。既可从直观上又可从数学上

看出组合的数是 3 的阶乘，或是 3 乘以 2 乘以 1 的乘积。

于是，对每一种方案，将有必要确定完成这些任务所需的时间总数，以便决定最好的解决方法。假设：亚伦完成任务 1 要花费 5 个小时，完成任务 2 需要 6 个小时，完成任务 3 需要 7 个小时；类似的，本尼完成任务 1 需要 4 个小时，完成任务 2 需要 4 个小时、完成任务 3 需要 8 个小时；卡罗尔完成任务 1 需要 3 个小时，完成任务 2 需要 2 个小时，完成任务 3 需要 5 个小时。考虑第一种方案：任务 1 指派给亚伦，任务 2 给本尼，任务 3 给卡罗尔。用这种方案来完成这三项任务引起的总时间是 14 个小时（亚伦 5 个小时完成任务 1，本尼 4 个小时完成任务 2，卡罗尔 5 个小时完成任务 3）。用同样的方法，估算其他 5 种方案，可以确定出最好的一种（或几种）方案。估算所有 6 种方案得出下面的总时间：方案（1）需要 14 个小时；方案（2）需要 15 个小时；方案（3）也需要 15 个小时；方案（4）需要 17 个小时；方案（5）只需要 13 个小时；方案（6）需要 14 个小时。按总的时间来说，完成这些任务最好的方法是方案（5），即亚伦完成任务 3，本尼完成任务 1，卡罗尔完成任务 2，所需要的总时间是 13 个小时。

总之，组合的数量是 n 的阶乘，而 n 是所构成的分配数目。全数列举常常是不切实际的，因为即使对一个相对少量的分配数目来说，可能的解决方案的数量也是大得难以控制的。例如，如果有 5 个人选定 5 项任务，可能的解决方案的数量很快增加至 120 个。如果 10 个人选定 10 项任务，要考虑的不同方案的数量是 10 的阶乘，即 3 628 800。因此，需要继续寻找评估方案和解决问题的更有效方法。

另一种可选的方法是利用一种被称为线性规划的数学技术和计算机来快速而有效地寻找最优方案；但是，即使是用高速计算机和线性规划，牵涉 70 项或 80 项任务分配的问题可能也是很可怕的。第三种可选择的方法是利用一种名为分配方法的特定解决问题方法。这种方法也被称为匈牙利方法，以匈牙利数学家朱利叶斯·康尼格（Julius König）的名字命名，这位数学家在 1916 年证明了一个对分配方法举足轻重的定理。分配方法依据这样一种经济概念：即最小化由潜在分配所引致的机会成本。在没制定出最优方案的情况下，机会成本指的是在时间或金钱上招致的额外成本。

应　用

一般来说，我们可以这样来描述分配问题，即通过一一配对的方式，将一组资源与另一组行动相匹配。由于两个方面的原因，这个问题和它的有效方案显得很重要：第一，从经济的角度看，为了有效配置资源，当决策制定者寻找最优解决方案时，分配模型和它的解决方案有助于他们评估方案并快速得到有效的解决方案。第二，从学术方面看，分配模型提供了线性规划方法和所谓的组合问题之间的一个重要联结。对决策者来说，对分配任务和其解决方案的更好理解是形成决策技巧的一个重要见解。

分配问题解决了一类根本类型的经济分配，包括像分配三个人完成三项不同的任务的简单情况，其中每个人只执行一项任务并且每项任务由一个个体完成，或者包括一个经济环境中的更复杂的应用。例如，假定一个社会服务机构的主管拥有 5 个新的社会工人，希望以“最好的可能方法”将每个工人分配到 5 个居民区中的一个。最初几周，新工人轮流在不同的区域工作，用收到的投诉数量、处理问题的数量、完成任务的数量或其他标准来测定他们的效率。为了测定效率，每个新工人在每个区域都要有一些工作经历是很重要的。如果管理人员只关心投诉而只测定每个工人在每个地区的投诉数量，那么他试着将这些工人分派到不同的区域来最小化投诉的总数量。为了做到这一点，管理人员必须确信在轮流分配时所得的信息或者是对未来投诉的可靠预测或者是对分配的一个适当的检测标准。因此，可用分配方法来解这个分配模型以得到最小化投诉总数的最佳方案。

另一种更复杂的例子涉及机器生产进程问题，之所以复杂是因为考虑了在不同的时间机器是不同的。一个机械工厂的管理人员检查一周的订单，发现有 50 份订单，其中每一份可以

被看做是可以在一台特定机器上进行的一项工作，但是事实上没有可供分配的 50 台不同的机器。管理人员只拥有 10 台机器，每台机器有 5 个时间段可以分配。因此，管理人员把每台机器和时间段作为一台单独的机器。因此，用这种方法，管理人员可以估计准备、装配和运行每台机器所需的时间总量。在特定的机器上完成某一特定的工作所需的时间将随着机器的工艺、操作者、位置、时间段或其他变量而变化。为了测定机器的工作时间安排，这种安排使按时完成所有工作所需的时间总量最小化，管理人员选用分配模型。对一个涉及很多分配的问题，管理人员很可能想要利用一个计算机控制的模型，快速找到解决方案。

最后，假设一个管理人员拥有 10 个雇员来分派 12 项工作，并且想使生产效率最大化。如果管理人员具有关于雇员对工作产出的某些信息，包括雇员的工作经验，那么管理人员可以利用分配方法。然而，在这种情况下，如果每个雇员拥有一项工作，那么剩下两项工作将无法分配。因此，管理人员考虑 10 个雇员和 2 个假想的或“虚拟”的雇员来分配 12 项工作。虚拟的雇员在任何工作中都不生产产品，但是对 10 个真实雇员的最优分配仍可以按照分配方法制定。管理人员同样可以测定关于雇员对工作的生产率的信息，会发现某些雇员没有工作经验而且可能不胜任某些工作。为了克服这个问题，管理人员可以把在这些情况下的生产率看做零，因此可以利用分配模型决定 10 个雇员对 12 项工作的分配，并且同时测定将剩下哪两项工作不分配。

这些例子说明了，在用不可分资源完成不可分任务的分配中寻求经济效率的一种现代努力，这种努力包括管理人员的分析性科学方法，以及为解决复杂的资源分配问题对计算机技术的频繁使用。

相关内容

分配模型在技巧和方法上的形成时间相当短，管理人员利用它在一个不确定的经济环境中获得对复杂经济决策的有效解决方案。这些复杂的决策制定问题之所以产生是因为在经济体中，技术、环境和竞争因素以一种复杂的方式相互作用并且决策制定者一直忙于解决这类问题。经济学家、数学家和计算机科学家共同努力解决这些复杂的问题，这些努力产生了科学进取的一个全新领域，被称为“运筹学”或“管理科学”。

自从工业革命以来，利用稀缺资源的经济组织在规模和复杂性方面一直有着巨大变化。而且，除了规模的扩大外，劳动分工和决策制定也增加了。尽管决策制定的科学方法的根源可以追溯到过去几个世纪的数学发现，然而大多数经济学家把资源分配包括分配问题的数学模型的形成归因于第二次世界大战的军事努力。英国和美国军队把稀缺的资源分配到种种军事行动中的迫切需要，导致了许多现代管理人员使用的数学规划方法的形成。在当时，科学家集中力量解决许多紧迫的军事资源分配问题，他们的努力有助于北大西洋、太平洋和大不列颠的军事战役的成功。这些数学方法的成功运用，使管理人员认清了军事和商业问题之间的相似性，并把这些方法应用于他们的商业问题。这种运作研究方法的形成很快传播到整个商业环境中。

另一个重要的发现是乔治·B·丹齐格 (George B. Dantzig) 1947 年发现的解决线性规划问题的单形方法。此后，对许多特定资源分配问题的求解方法形成于 20 世纪 50 年代，包括分配问题和它的解决方案的形成和匈牙利方法，后者也称为 Flood 技巧或简化矩阵方法。

参考文献

Bristol, James D. *An Introduction to Linear Programming*. Boston: D. C. Heath, 1963. 针对高中生和大学新生，这本书不是借助代数而是依据图表作为一种解释分配模型的方法。

Daellenbach, Hans G., and Earl J. Bell. *User's Guide to Linear Programming*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1970. 这本书从决策制定者的角度着手讨论分配问题，着重识别问题和用公式表述模型，而不是解释

模型。

Dantzig, George B. *Linear Programming and Extensions*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1963. 一本经典的线性规划参考文献，其中有一节讨论了分配问题。从数学上看是严密的，不适合非技术性读者。

Hillier, Frederick S., and Gerald J. Lieberman. *Introduction to Operations Research*. San Francisco: Holden-Day, 1967. 是一本高水平的书，给出了分配问题和其他运营研究问题的严格分析，第 6 章解释了分配问题。适合那些具有适当数学知识的人。

Metzger, Robert W. *Elementary Mathematical Programming*. New York: John Wiley & Sons, 1958. 这本书针对商业和工业中具备极少数学知识的人。

Render, Barry, and Ralph M. Stair. *Quantitative Analysis for Management*. 3d ed. Boston: Allyn & Bacon, 1988. 这是关于定量方法的大学课本，其中有一章讨论了分配问题。

Spivey, W. Allen. *Linear Programming: An Introduction*. New York: Macmillan, 1964. 这本书对线性规划和其他数学规划问题给出了一个适当的介绍。有些数学性的解释，要求一些代数知识。

互参条目

Decision Theory，决策理论；Factor Analysis，因子分析；Linear Programming，线性规划；Models: An Overview，模型综述；Production Theory，生产理论；Resource Allocation，资源配置；Simultaneous Equation Models，联立方程模型。

乔纳森·M·弗德克 (Jonathan M. Furdek) 著
董红霞 译
吴汉洪 校

AUCTIONS AND AUCTIONEERS
拍卖和拍卖者

 经济学类别：货币和财政理论
研究领域：货币理论

拍卖是一种市场制度，它具有一套明晰的决定资源分配的规则和根据参与人的出价决定的价格。对拍卖的研究揭示了在解释价格的形成时对信息不对称的应用。

主要术语

非对称信息（ASYMMETRIC INFORMATION）：某些行为者拥有其他人不可使用的有用私人信息的一种情形。

拍卖（AUCTION）：是一种市场制度，具有一套明晰的决定资源分配的规则和依据参与人的出价决定的价格。

占优策略（DOMINANT STRATEGY）：被一个参与者偏爱的、不考虑竞争对手行为的一种策略。

占优策略均衡（DOMINANT STRATEGY EQUILIBRIUM）：一种纳什均衡，其中每一个参与者都采取他或她的占优策略。

复式拍卖（DOUBLE AUCTION）：有几个买者和几个卖者同时提交出价的一种拍卖。

荷兰式拍卖（DUTCH AUCTION）：只有一件物品待售，价格由拍卖者连续地降低，直到一个出价者接受当前价格的一种拍卖。

英国式拍卖（ENGLISH AUCTION）：只有一件物品待售，价格被连续提升（以一种公开的方式），最后只有一个出价者留下的一种拍卖。

一级密封价格拍卖（FIRST-PRICE SEALED-BID AUCTION）：一种拍卖方式，其中只有一件独特的物品待售，出价者同时提交密封报价并被告知最高出价者获得物品，此人支付了该物品的最高报价。

纳什均衡（NASH EQUILIBRIUM）：一种策略组合、所有参与者都没有动机单方面偏离这种组合。

二级密封价格拍卖（SECOND-PRICE SEALED-BID AUCTION）：一种拍卖方式，其中一件独特的物品待售、出价者同时提交密封报价并被告知最高出价者获得物品，此人支付了该物品的第二高报价。

策略组合（STRATEGY COMBINATION）：一个策略向量，每一个策略都与相应的一个参与者相对应。

瓦尔拉斯拍卖者（WALRASIAN AUCTIONEER）：宣布价格并根据过度需求或过度供给上下调整价格的代理人，并且只在均衡价格时出清市场，此时需求的数量等于供给的数量。

综　述

牛津英语词典把拍卖定义为一个“每个出价人在前面所给出的价格之上给出一个增量价的公开出售，所提供的物品出售给出价最高的人”。由于在现实生活中也存在这样一种情形，即只有唯一的一个买者想从一群潜在的供给者（如政府契约）那里购买某种物品，因此，“拍卖”这个术语既可用来指竞价购买也可用来指竞价出售。形式上，拍卖被定义为一种市场制

度，这种市场制度具有一套明晰的决定资源分配的规则和按照参与者提供的出价决定的价格。

假如存在股票交易市场和商品市场，有一种只有几个买者和几个卖者同时竞价的拍卖形式。买者的出价表明他或她愿意支付多少钱；卖者的出价表明在什么价格上他或她愿意出售；我们可将其称之为复式拍卖，这与瓦尔拉斯（或完全竞争）模型相似，其中经济代理人根据当前的标价，报出他们对瓦尔拉斯拍卖者的需求和供给的反应，瓦尔拉斯拍卖者随后调整价格，直到在需求量等于供给量的意义上所有市场全部出清。由于模拟需求方和供给方策略行为的技术困难，经济学家还没有获得关于复式拍卖的大量知识。

下面的讨论关注有一个物品、一个拍卖者和 n 个出价者的拍卖，n 是不小于 2 的一个自然数。根据拍卖规则，存在四种简单的拍卖类型：英国式（也称为口头、上升出价或一级价格公开叫价）拍卖；一级密封价格拍卖；二级密封价格拍卖［或称为维克瑞（Vickrey）］拍卖；荷兰式（下降出价）拍卖。

英国式拍卖的特点反映了拉丁语中关于拍卖的单词 augēre 的含义，该词意为“增加”。在英国式拍卖中，价格被持续拉升（通过拍卖者、出价者或某些电子设备），直到最后只剩下一个出价者。获胜的出价者支付出价得到物品。对出售像古董和艺术作品这样的物品最常使用英国式拍卖。

66

虽然英国式拍卖中的出价者可以观察他们的对手的出价，并且相应地可以选择修正他们的出价，一级密封价格拍卖要求 n 个出价者同时对拍卖者提交密封报价，拍卖者依报价把物品给予最高出价者。关于一级密封价格拍卖的例子有艺术作品、房地产、采矿权和政府采购合约的出售。

1961 年，威廉·S·维克瑞（William S. Vickrey）引进了二级密封价格拍卖，其中每个出价者提交密封报价，最高出价者获得物品并以等于次高出价的价格支付。实际中这种拍卖很少使用，但是在拍卖机制理论的形成中起了重要的作用。

关于荷兰式拍卖，拍卖者宣布初始的价格，然后持续降低价格，直到最后某个出价者接受当前的价格。通过荷兰式拍卖出售商品的著名例子是加拿大安大略省的烟草、以色列的鱼和荷兰的鲜切花。

拍卖可以根据施加在出价人对需要出售物品偏好（以美元表示）上的信息假设分类。v_i 指代（获得）那个物品对出价人 i 的价值，对每一个出价人，$i=1, 2, \cdots, n$。i 确切地知道 v_i 是多少吗？对某一 $j\neq i$ 来说，i 知道 v_j 吗？如果对某一 $j\neq i$ 的情况，i 不知道 v_j，那么 i 如何能够估计 v_j？为了回答这些问题，对所有的 i 和 j，定义 e_{ij} 为 i（出价人）对 v_j 的估计。当每个出价者都知道他或她的价格时，一个私人估价的拍卖就出现了。如果所有的价格对 n 个出价者都是已知的（即对所有的 i 和 j，$e_{ij}=v_j$），那么这可以被称为是具有完全信息的私人估价拍卖，这种情况很少存在。以私人估价拍卖（具有不完全信息）出售商品的例子是那些没有名气的古董和绘画。在公共价值的拍卖中，所有 n 个出价者都具有同样的价格（$v_1=v_2=\cdots=v_n$），但是没有人知道它。e_i 指代 i 对这个共同价格的估计。显然，如果 i 偷看 e_j，则 e_i 可以被更新，这里 $j\neq i$。这种例子包括出售美国的短期国库券、近海石油租约和采矿权。这些两两组合被称为相关价格拍卖，其中 $v_i\neq v_j$，但是对某些 $i\neq j$ 来说，e_{ij} 与 e_{jj} 相关。实际上，每一个拍卖都是相关价格的拍卖。

应　用

因为出售者利用拍卖从买者那里获取剩余，人们可能会问：一个出售者应该选择这四种拍卖类型中的哪一种？例如，出售者出售物品并告诉所有 n 个出价者拍卖的规则。该出售者和 n 个出价者是风险中性的（即财富的边际效用不变）。对每一个 i 来说，都存在一个分布概率 F_i，由此 i 可得出他的价格 v_i。只有出价者 i 知道 v_i，而其他 $n-1$ 个出价者和出售者只知道 F_i。通过利用 $F_1, F_2, \cdots, F_n$ 的统计独立性，我们现在有了所谓的独立私人价值拍卖。假设每个出价者都知道 n、出价者的风险态度、分布概率，同时假设其他人都知道他知道这些

（所谓的共同知识假设）。惊人的结果就是维克瑞的收益均衡定理，该定理认为：对上面讨论的模型来说，这四种拍卖的每一种平均起来都给出了同样的价格。

在英国式拍卖中，出价者（或参与者）i 的策略是取决于 v_i、e_{ij}（$j \neq i$）和所有出价者过去出价的一系列出价。当拍卖进行时出价者获悉这一切（因此更新他们的出价）。获胜者的报酬等于他的价值 v_i 减去他的最高出价。注意，只要 v_i 不低于价格，出价者 i 都想购买该物品，但是他想支付可能的最低价。这种拍卖遵从如下逻辑：他的占优策略（即不考虑竞争对手决策的优先策略）是只要出价的底价不超过 v_i，就在出价竞争中留下来（使出价稍高于前面的最高出价），只要超出底价就放弃。出价在一个近似等于第二最高价的地方停下来，因为在那个价格时，只有具有最高价值的出价者还有兴趣。

如果利用英国式拍卖的出售价格接近所有出价者的第二最高价，为什么维克瑞发明了二级密封价格拍卖？首先，注意二级密封价格拍卖不像英国式拍卖，而是容易分析的一次性非合作博弈。其次，可以看出出价 v_i 是出价者 i 的占优策略。符合（v_1，v_2，…，v_n）是一个占优策略均衡，因此也是一个纳什均衡。注意物品是以 v_1，v_2，…，v_n 中的次最大数出售的。英国式拍卖和二级密封价格拍卖都被认为是在策略上均衡的。

67 在一级密封价格拍卖中，出价者 i 没有理由使出价高于 v_i。假设出价人 i（具有的价格是 100）出价 100，并且当次高价是 95 时胜出。出价人 i 会希望他或她出价稍高于 95。如果 i 知道次高价是 95，那么 i 应该出价 $95+\varepsilon$，这里 ε 是正的，但尽可能接近零。假设 i 不知道其他出价者的价格，他或她面对的是出价高（为了获胜）和出价低（如果是获胜出价时收益更多）之间的均衡。这解释了为什么它是一个没有任何普遍适用解决方案的复杂问题，更别提占优策略。均衡策略取决于对风险态度和出价者信心结构的假设。

维克瑞在《反投机、拍卖和竞争性密封招标》（*Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders, 1961*）中指出，荷兰式拍卖与一级密封价格拍卖产生了同样的结果。这个策略均衡的原因是：在两种类型的拍卖中，整个过程中除了末期，都没有披露重要的信息，而末期出价者则因太迟而无法改变。在荷兰式拍卖中，一个出价者的停止价格是不相关的，除非它是最高价。当公布的价格高于他或她的价格，出价者知道他或她等的时间越长，就越不可能胜出；但是所得盈余将会越大（如果出价获胜的话）。

相关内容

拍卖是仍然存在的最古老的市场制度类型之一。拍卖的历史可以追溯到古代巴比伦的风俗，那里的人们为结婚竞标女人。

1945 年，弗里德里希·A·冯·哈耶克（Friedrich A. von. Hayek）指出了价格体系中信息不对称假设的问题。事实上，到处都可以发现信息不对称：雇主可能不能完全监督雇员的努力程度；股东与公司的经理不可能交流得很好；保险公司在查明投保人的当前健康状况时常常会遇到困难；一幅画的市场价值取决于购买者的鉴赏力。哈耶克认为价格体系的主要优点之一是它传递信息的有效性，这关注了信息不对称问题。然而，在 1970 年，乔治·A·阿克洛夫（George A. Akerlof）利用"柠檬"市场说明：市场不可能有效传递信息；买者不能察觉旧车质量的事实可能终止这个市场的功能。拍卖理论企图研究经济代理人在出现信息不对称情况时如何运作。

在一个标准的完全竞争框架中，买者和卖者的数量足够多，假设他们表现为价格接受者（即没有市场权力）。对拍卖的研究有助于解释：价格的形成，以及在没有瓦尔拉斯拍卖者的情况下，价格来自何处；如果代理人的人数不是太多时会发生什么情况；如果存在某些不确定性时会出现什么情况。

大约国内生产总值的 10%花费在政府从私人公司处的购买。因为项目的大小、代理机构的原因（隐藏政府雇员和私人公司之间不诚实的行为）、获取信息的优势和设定价格的困难，

很多合约和购买的达成是通过一级密封价格拍卖完成的。这个经验意义是研究拍卖的另一个原因。

参考文献

Carlton, Dennis W., and Jeffrey M. Perloff. *Modern Industrial Organization*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1990. 213 页至 217 页给出了通过拍卖数据识别卡特尔的一个极好的例子。280 页至 286 页介绍了纳什均衡。适合所有读者。

Cassady, Ralph, Jr. *Auctions and Auctioneering*. Berkeley: University of California Press, 1967. 该书是一本介绍拍卖的历史和制度方面因素的出色作品。可读性强，适合所有读者。

Eaton, B. Curtis, and Diane F. Eaton. *Microeconomics*. New York: W. H. Freeman, 1988. 第 10 章的前三个部分给出了关于完全竞争、瓦尔拉斯拍卖者和信息内容的一个清晰的陈述，阅读第 6 章能更好地理解对风险的态度。解析严格（不依据计算），但被广泛接受。适合大学生和懂得图解技巧的普通读者。

Luce, R. Duncan, and Howard Raiffa. *Games and Decisions*. New York: John Wiley & Sons, 1957. 有关博弈论的经典文章。可读性强但有些陈旧。

Phlips, Louis. *The Economics of Imperfect Information*. New York: Cambridge University Press, 1988. 第 4 章专讲拍卖。大多数读者读第 4 章的前五页会从中受益；这一章的其他部分具有技术性，适合那些具有扎实的经济学和统计学背景知识的人。

68

Raiffa, Howard. *Decision Analysis*. Reading, Mass.: Addision-Wesley, 1968. 一本经典的介绍概率与决策的书。极力推荐大学生使用。

Rasmusen, Eric. *Game Theory and Information*. New York: Basil Blackwell, 1989. 该书技术性较强，适合高年级的大学生或研究生读者。第 11 章讨论私人价值和共同价值的拍卖，一般读者应该仔细阅读第 11 章的前两节。

Schelling, Thomas, *The Strategy of Conflict*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971. 适合所有读者阅读。

互参条目

The Arrow-Debreu Model，阿罗－德布鲁模型；Barter and Exchange，物物交换和交易；Contracts，合约；Equilibrium: General，一般均衡；Game Theory，博弈论；Industrial Organization，产业组织；Market Price，市场价格；Monetary Equilibrium and Disequilibrium，货币均衡和非均衡；Uncertainty，不确定性；Walras' Law，瓦尔拉斯定律。

卫忠欣 (Jong-Shin Wei) 著
董红霞 译
吴汉洪 校

THE AUSTRIAN SCHOOL OF ECONOMICS
奥地利经济学派

69 **经济学类别**：一般经济学

研究领域：经济思想史

奥地利经济学派的历史开始于卡尔·门格尔（Carl Menger）对经济学中"边际主义效用"革命的贡献。尽管主流经济学包含了奥地利经济学派的许多见解，但对于定义奥地利经济学派仍有几种观点。其中有奥地利资本和利息理论、主观主义和经济自由主义。作为与新古典经济学家的区别，奥地利经济学派强调市场过程与一般均衡分析背道而驰。自20世纪70年代，人们对奥地利经济学派的兴趣有所复苏。

主要术语

先验主义（A PRIORISM）：由少数几个有关人类行为的强假设而推出的经济行为。

协调（COORDINATION）：把均衡当做条件的定义。在这样的条件下，通过价格体制的信号功能，经济行为人的计划互相协调。

经济自由主义（ECONOMIC LIBERALISM）：一般指自由交易、健全货币和资本主义体制。

方法论个人主义（METHODOLOGICAL INDIVIDUALISM）：对经济行为的解释，包括对集体经济行为的解释，都是通过强调个体行为来进行的。

方法论主观主义（METHODOLOGICAL SUBJECTIVISM）：相信个体的行为要依据他们的知识、信仰和期望来解释。

综　述

奥地利经济学派始于卡尔·门格尔1871年出版的《经济学原理》（*Principles of Economics*）。由于受到偏爱经济学的经验方法而不是先验方法的德国历史学派的排斥，最终，其门生奥地利人欧根·冯·庞巴维克（Eugen von Böhm-Bawerk）和弗里德里希·冯·维塞尔（Friedrich von Wieser）（可以被认为是奥地利经济学派的共同创始人）加入了奥地利经济学派。一个接一个才华横溢的学生［其中最杰出的是路德维希·冯·米塞斯（Ludwig von Mises）和弗里德里希·A·冯·哈耶克（Friedrich A. von Hayek）］进一步发展了奥地利经济学派的观点。

20世纪20年代和30年代是举世对奥地利经济学感兴趣的时期。然而，这种成功可能促使了独特的奥地利经济学派的终结，因为很多它最重要的教义都被吸收进同业主流中了。

经济学家弗里茨·马克卢普（Fritz Machlup）列出了奥地利经济学派的六个主要原则。这些原则包括：方法论个人主义，即通过个体行为来解释包括集体在内的经济行为；方法论主观主义，即依据个人的知识、信仰和期望来解释他们的行为；边际主义，即参考所要增加或减少的下一个单位的使用决定价格和成本；边际效用递减和它与市场价格决定的联系；机会成本，或放弃的机会和牺牲的选择；生产和消费的时间结构，它认为投资包括迂回生产方式的使用和基于预期未来更多消费而推迟消费，这是由于迂回生产方式的生产率而引起的。

虽然这些原则在过去使奥地利经济学派名声大振，但它们已经成为了经济学主流的一部分。自然，这些奥地利经济学派的概念和它们的新古典学派的类似概念之间存在重大的区别，反映出市场过程分析和奥地利经济学派的先验方法论与一般的均衡分析和新古典学派的经验方法论之间的差别。

例如，一个奥地利学派经济学家可能认为边际效用递减来自一种物品的数量单位的理性排序，从最有价值渐渐到不太有价值。一个新古典经济学家可能仅仅认为效用函数的无差异曲线具有两种物品之间边际替代率递减的特点，在没有边际效用递减的情况下，这是一个几乎没有直观吸引力的抽象概念。

新古典经济学家可能认为，边际效用递减从观察上不能区别于边际替代率递减，因此，后者是理论基础的更一般概念。这反映了新古典经济学的经验方法，因此只要它们内部是一致的而且对经济行为的预期与观测结果相关，就可以假设理论是真实的。新古典经济学宣称人们没有直接或先验的知识。

70

另一个促使独特的奥地利经济学派消失的因素是发生在20世纪30年代奥地利经济学家的分散。马克卢普、米塞斯、哈耶克和其他著名的经济学家，包括戈特弗里德·哈伯勒（Gottfried Haberler）、奥斯卡·摩根斯顿（Oskar Morgenstern）、保罗·N·罗森斯坦-罗丹（Paul N. Rosenstein-Rodan）、约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter），要么接受了主要大学提供的条件，要么由于对纳粹的恐惧而离开了他们的国家。这种分散使奥地利经济学派失去了活动中心。第三个原因是宏观经济学上的凯恩斯革命——它融合了数理经济学和计量经济学的进步——使奥地利经济学派的研究活动黯然失色。

奥地利经济学派一度继续作为经济思想史上的一段经历、作为某些经济自由主义运动的一个便利的标志来说明他们不是数量上倾向于芝加哥经济学派的成员。然而，在20世纪70年代和80年代期间，奥地利经济学派再度成为一个日益活跃的思想学派。例如，在美国，越来越多的年轻经济学家加入到奥地利经济学派的两位卓越的美国领导成员——伊斯雷尔·M·柯兹纳（Israel M. Kirzner）和默里·N·罗思巴德（Murray N. Rothbard）的行列中。

应　用

除了几种全面的方法论主题外，还有一些理论是属于奥地利经济学派的。这些理论有：资本和利息理论、商业周期、货币和银行业、竞争、知识问题和价格体系在协调经济活动中的作用。

奥地利经济学派的资本和利息理论最初由庞巴维克在他的三卷本著作《资本和利息》（*Capital and Interest*）中提出。庞巴维克令人信服地辩论道：因为人们急于消费，只要迂回生产方式更有效率，人们就可能会选择迂回生产方式，利息可能因此反映了人们由于迂回生产方式效率更高而对耐心付出的报酬。

除为了利益辩护，庞巴维克的资本和利息理论还为奥地利经济学派的商业周期理论奠定了基础。这个理论由瑞士经济学家纳特·威克塞尔（Knut Wicksell）以及米塞斯和哈耶克提出，包括使利率降至它们的“自然利率”（协调计划存款和投资的利率）以下的扩张货币政策和引致额外商业借款和投资。这段时期构成了商业周期中的“繁荣”，在这个时期借款很容易，投资扩张有力，测量到的国家收入很高，而且通货膨胀压力逐渐聚集。

最终，货币当局紧缩货币政策，或者说存在的无法控制的通货膨胀预示了商业周期中的“萧条”。在这个时期，清算了繁荣时期做出的“不正当投资”。但这个过程代价高昂，因为生产计划一经上马，把资源从投资型生产转向消费型生产日益困难。这个时期的特点同样是企业破产、工人失业、非计划的存货增加、资产价值的账面价值下跌、投资被清算而不是积累、国民收入下降。

价格机制的协调作用是奥地利经济学派的另一个显著特点。例如，因为价格被作为信号，财政政策很可能改变利率，而且与消费者的投资计划相比，会错误地协调生产者的投资计划。相反，理性预期学派的经济学家主张这种错误的协调是不可能的，因为决策制定者基于“所有可利用的信息”来形成理性预期，不会被货

币政策反复愚弄。而且，奥地利经济学派的经济学家认识到，经济学上的重要知识不仅由科学或技术知识组成，也包括经营管理人员实际做事时对具体事实的必要了解。

依照奥地利经济学派的观点，价格体系承认知识上惊人的专业化。人们很少知道其他人的消费偏好，并且除了他们工作的实际生产过程，人们很少了解生产。然而，出于对观测到的市场价格的反应，他们能够理性地计划他们自己的消费和生产，而且分散在整个社会的全部知识能够被有效利用。

在一个关于社会主义的辩论中，米塞斯和哈耶克认为，由于没有市场价格的经济预算是不可能的，集中的计划经济注定是要失败的。某些社会主义经济学家反驳道：在理论上，如果集中计划者发布管理人员们在计划中作为参数的生产要素价格，则集中计划可以行得通。这种回应不仅是幼稚的，而且忽略了包含在市场价格决定中的发现过程。奥地利学派的另一个显著特征是它对创新、企业家地位和发明的作用的正确评价。另外，该学派把竞争看做一个内在的动态过程，与新古典学派提出的“完全竞争”本质上是静态的定义相对立。

相关内容

这些独特的奥地利理论，许多已经被整合进经济学的主流思想，比如马克卢普的六原则。欧文·费雪（Irving Fisher）的《利息理论》（*The Theory of Interest*，1930）中的资本和利息理论受到了庞巴维克的影响。约翰·R·希克斯（John R. Hicks）的《资本和时间：一个新奥地利理论》（*Capital and Time：A Neo-Austrian Theory*，1973）采用并扩展了奥地利经济学派的生产结构概念。

宏观经济学理性预期学派的“真实”商业周期理论，把衰退解释成对经济冲击代价高昂的调整，这些经济冲击使人们陷入生产计划之中。这与奥地利的商业周期理论相类似，但是理性预期学派认为，基于“所有可得信息”这些冲击是不可预期的，因此这些冲击不会是由货币政策对利率的任何扭曲造成的。

芝加哥学派的乔治·J·斯蒂格勒（George J. Stigler）和加里·S·贝克尔（Gary S. Becker）都把奥地利经济学派对经济体中信息作用的关注引入到主要的新古典框架中。例如，人力资本理论包括普通和特殊的人力资本。前者来自多年的学校教育，代表了可以从一个工作转移到另一个工作的劳动生产率。后者来自多年的经验，代表某些类似于对具体事件的认知。

公共选择学派的创始人詹姆斯·布坎南（James Buchanan）把方法论个人主义应用到了有代表性的民主和其他集体的经济行为中。当代的公司理论和公司金融通常与代理理论紧密相关。代理是委托人和代理人之间的一种关系，这样的例子包括所有者—管理者和他们的雇员、公司股东和他们的经理。

大多数奥地利学派经济学家一直是经济自由主义的鼓吹者，包括自由贸易、健全货币和一般的资本主义体制。这种理念部分缘于权力从国家到个人的下放，这种权力下放基于民众和统治者的认可，它与方法论个人主义是一致的。然而，不是所有的奥地利经济学家都愿意被看成经济自由主义者。特别是，熊彼特反对把奥地利经济学作为一个科学的方法论与经济自由主义联系起来。

奥地利学派经济学家特别关注货币、银行和信用的本质或“构成”。纵观米塞斯的职业经历，他尤其主张金本位，因为它使货币远离政府。哈耶克曾经提倡货币的“非国家化”，包括免除法定货币法和对使用黄金、外汇或其他交易媒介的限制。他曾经预言：在这样一种货币非国家化的情况下，就广泛的价格指数来说具有不变购买力的交易媒介将会作为货币出现。许多当前的经济学家已经更新了奥地利经济学派的货币和银行理论的发展。

至少某些奥地利经济学家持有保守的社会观点。例如，哈耶克非常注意人们对社会制度的依赖，例如语言、法律、宗教和家庭，还有财产、货币和市场。虽然未必与这种保守的趋势相矛盾，但是某些奥地利学派经济学家持有更激进的政治观点。特别是，罗思巴德批评了上层统治阶级利用政府保护他们的财富和权力的能力。

参考文献

Böhm-Bawerk, Eugen von. *Capital and Interest*. Translated by G. D. Hunkle and H. F. Sennholz. 1884. Reprint. South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1959. 形成了关于奥地利经济学派的资本和利息理论的最初陈述。

Hayek, Friedrich A. von. *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press, 1948. 这本书以哈耶克极其重要的关于知识问题的文章为特色。

Kirzner, Israel M. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press, 1973. 该书给出了奥地利经济学派的竞争理论。

Menger, Carl. *Principles of Economics*. Translated by J. Dingwall and B. F. Hoselitz. 1871. Reprint. New York: New York University Press, 1981. 除了介绍奥地利经济学派对边际主义革命的贡献外，第8章还有关于奥地利经济学派的货币理论的最早的精彩论述。

Mises, Ludwig von. *The Theory of Money and Credit*. Translated by H. E. Batson. 1912. Reprint. Indianapolis, Ind.: Liberty Classics, 1980. 该书带有典型的米塞斯特征，写作风格趋于独断。然而，该书极大地提升了奥地利经济学派的货币理论。

Robbins, Lionel. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. 2d ed. London: Macmillan, 1935. 这本书把许多奥地利经济学派的观点整合进经济学主流思想中。

Rothbard, Murray N. *America's Great Depression*. Princeton, N. J.: Van Nostrand, 1963. 该书介绍了奥地利经济学派对大萧条的分析。

Shand, Alexander H. *The Capitalist Alternative: An Introduction to Neo-Austrian Economics*. New York: New York University Press, 1984. 该书对当代奥地利学派经济学进行了广泛研究。

互参条目

Entrepreneurs and Entrepreneurial Behavior，企业家和企业家行为；Laissez-Faire, Laissez-Passer, and the History of Liberalism，自由放任、自由通行和自由主义的历史；The Marginal Principle，边际原理；Marginal Utility，边际效用；Marginalist Economics，边际学派经济学；Opportunity Cost，机会成本。

克利福德·F·蒂斯 (Clifford F. Thies) 著
董红霞 译
吴汉洪 校

AUTOMATION
自　动　化

73 **经济学类别**：一般经济学

研究领域：经济史和技术进步

自动化彻底改革了商品和服务的生产和分配。这些改进由新技术潜能和产品市场中的重大结构变化所驱使。新的自动控制不重视规模生产，而支持灵活的生产，这保证了较高质量、对消费者来说更专业化的产品以及增长的生产率。广泛采用这些技术会影响职位和国际竞争力。

主要术语

计算机辅助设计/计算机辅助制造（COMPUTER-AIDED DESIGN/COMPUTER-AIDED MANUFACTURING，CAD/CAM）：利用计算机和交互图片来绘制产品、设计产品并同时安排机器进行生产。

计算机一体化制造（COMPUTER-INTEGRATED MANUFACTURING，CIM）：通过计算机网络从几个部门（例如生产、计划和市场）收集数据，以便必要时能经常重新安排工厂的柔性制造系统。

计算机数字控制（COMPUTER NUMERICAL CONTROL，CNC）：计算机编程和直接控制机械工具的能力，从而提高它们的灵活性。

柔性自动化（FLEXIBLE AUTOMATION）：利用 CAD/CAM 和 CIM 以及更灵活的人员政策，以便每当消费者和商业预测提议时使生产周转起来。

柔性制造系统（FLEXIBLE MANUFACTURING SYSTEMS，FMS）：一组工具（用来加工、研磨、测量和清洁）和一个单元的自动机械（用来传送零部件），全都受到计算机控制。

加工中心（MACHINING CENTER）：包括自动工具变换器在内的所有机械工具，最灵活和多功能化，以便它能完成一个位置某一部件的所有工作。

大规模生产（MASS PRODUCTION）：利用特殊用途（生产专用）的机器或装配线来生产标准化的产品；它的固定性，比如高昂的装备成本，规定了长期的生产经营，导致了“硬”自动化。

综　述

自动化是指自动地制造器械的技术、过程或操作系统。这个一般意义上的自动化概念显然已经使用了很长时间。在 19 世纪，那时就有不用人们直接介入就能运作的生产专用机械。然而，真正的自动运行系统一直依赖于微电子学的发展。因此，“自动化”已经开始表示使用计算机控制的设备代替人们的努力、观察和决策来控制一个系统。最终的自动化过程提供来自它自身的运行数据，并把数据回馈给计算机控制，这样完全控制了生产过程。任何实际的系统都不能离开人类的介入。某些监管和维护工作是必要的，但是节约了设计和为客户提供服务的时间和努力。

这种基于计算机的自动化仅仅是包括新材料、产品和过程在内的快速技术变化的一部分。尽管各种设备被称为自动化（从早晨独自开始工作的咖啡机到一次完成几种血液测试的分析器），然而这个术语在制造业有最重要的用处。

这个领域的新技术有潜能极大地影响加工业的各个方面，除了车间的生产，还有产品的设计和研制，以及计划、营销、销售和产品服务。最重要的是，新的基于计算机的自动化保证加快新产品引进和已有产品的改进速度，优于那些可能支持较陈旧的大规模生产的方法。

尽管新技术的可用性在推行灵活自动化时很重要，然而正是市场结构变化的影响才是在灵活生产方法上投资的主要驱动力。市场变得日益国际化，这使得电信和交通成本持续下降。似乎有些矛盾的是，当市场在全世界变得更一体化时，它们同样也变得更加条块化和专业化。随着生活标准和教育水平的提高，各地的顾客正变得更加精明。公司不再可以高枕无忧地用标准化产品服务本国的大量市场，而是面临日益增加的服务客户的竞争，这些客户越来越期望产品能适合他们日益变化的个人偏好。地理位置不再提供更多的保护。在这个新的环境中保持竞争力要求能够对市场的变化做出迅速的反应。

除了要求更多样化，更富裕、更精明的顾客同样期望提高质量。在寻求多样化的同时，竞争力开始要求获得产品质量改进的生产技术。尽管价格竞争对于标准化、低质量产品可能不再像过去那样重要，但是在一个合理的成本水平上生产仍然必要。

新自动化可以用来增加工业产品的多样化和提高质量而无须大大提升成本。如下两个因素很重要：较短的生产周期和较快的设计、策划。较短的生产周期使较广范围的产品在一个给定的时间内生产出来成为可能，并且同样有助于缩短产品生命周期，即随着时间的推移会出现更新的产品。正是在这种努力下，新的计算机控制的设备中心和柔性制造系统（FMS）才会如此重要。在一个通常的装配线生产过程的逆过程下，它们可以使用几种可互换的工具在一个地方完成对某一部件的所有工作。随着时间的流逝，这些机械有助于提升完成新任务和生产新产品的速度，而且安装更便宜，因此能带来更短的生产周期和更多样化的产出。

对车间的快速生产周期来说，增加产品质量和多样化的能力必须与更快和更好的设计结合起来。这里，增加的可利用率和较低的计算机辅助设计或计算机辅助制造（CAD/CAM）成本系统很重要。CAD加速了设计（而且不用成本高昂地建造模型就可以进行某些试验），而CAM方便了对可程序化生产机械关于安装和加工指导的直接通讯。整个生产流程的紧密一体化，如在计算机一体化制造（CIM）中一样，意味着设计的改进被快速地传递给产品，这样反过来有助于质量的提高。质量与过去同样重要，因为质量是机器制造真实产品所需要的精密度。

良好设计和精密加工两者能够减少材料的浪费，从而降低产品成本。与大规模生产相比，在灵活加工生产中，产品的寿命没有生产设备的寿命长，在设计产品时多留心设备的特性很重要——因此，重点在于“加工能力的设计”。增加多样化和质量的同时，使成本降低的另一个因素是较短的生产周期有助于使车间中的半成品存货量和销售链中的存货量最小化。零件的产量及装配与对它们的需要更加一致，而且产品的产量与销售更紧密协调。

应　用

自动化已经成为国际竞争力的一个关键因素，特别是在新型柔性制造行业。考虑到它们国家的贸易均衡和就业，政府正在寻找鼓励发展和使用柔性制造技术的方法。在日益增加的一体化和分割的国际市场中的成功，似乎要求不断的创新，特别是使产业联合体自动化。竞争往往损耗统一和常规的利润；保持市场份额要求改善产品质量和增加新技术提供的专用化。然而，对新颖的改进产品来说，短暂的制造提前期必须与快速的订购过程和快速的分销过程相结合，以便对市场变化做出快速反应。

美国的竞争力在过去一直高度依靠大规模生产经济，下面是福特汽车公司的例子。随着产业比如汽车产业变得更成熟，这种竞争力往往逐渐销蚀掉，因为陈旧的大规模生产技术相对容易传递给国外拥有较低劳动力成本的新兴工业化国家。然而，随着时间的流逝，在设计、加工和销售方面的新技术趋向于降低廉价劳动

的重要性。竞争力的基础正在从大规模生产向灵活生产和创新转移。竞争力的另一个原因一直是产品周期之初的创新能力。那些能够设计出更好的产品、更快分销到各市场并继续改进产品和流程的人，在产品周期的后期可以获得某些较大的利润。

在美国的竞争者中，日本已经表明它在这方面可以做得很好。它通过运用组织创新能够使传统的大规模生产方法对市场的反应更为灵活，组织创新对新型自动化实现它的承诺也非常重要。例如，日本在世界汽车市场上的巨大成功，过去是基于以最小化故障和存货的方法组织生产。日本的公司形成了“即时”存货体制，在这种体制下，只有在需要零件时才把它们送到装配线。日本的公司通过一直强调质量并使所有工人参与质量控制来减少事故。它们同样强调工人们的灵活性。工人们受到广泛的培训，不拘泥于狭隘的、大规模生产公司所特有的技术分类。

日本的公司特别注意生产过程（美国的公司可能把 70%精力花费在开发产品上，而把 30%精力花费在生产过程中，日本的公司往往反其道而为之），并尽可能应用“协同策划”，其中产品的开发和生产过程的发展同时进行。这反过来取决于其他的组织创新，包括公司内的研究和加工部门更紧密的联合，以及与高品质部件供货商更紧密的合作。对制造业的关注使得日本公司切实地使用了新型的基于计算机的自动化。虽然早在 1961 年通用汽车公司（GM）的装配线上就已安装了第一台自动机械，但目前日本的公司是生产和使用它们的领头人。

美国曾经做过一些将自己迅速提升到“未来工厂”前列的尝试——通用汽车公司花了 5 亿美元来开发拥有许多自动机械和其他灵活机器的新型汽车工厂，但遭遇了很多困难。日本避免了这样的尝试，相反它试着在较小的提供装配线的公司应用新技术——这些公司往往比美国的公司技术更先进。事实就是这样，新型自动化更适合从事批量生产的零件供应商和其他人，在那里灵活性总是很重要。新型自动化，如果再加上日本的组织创新，在产生其他收益的同时能够提升灵活性。在应用新型自动化技术中，美国正开始做出把有助于日本成功的某些特征并入加工过程的一些尝试。

美国政府曾经以种种方法参与推进新型制造技术。为满足国防部对更高质量的要求开发了可调自动化，而且在其他产业的应用中，我们可以得到不断增强的及时性。另外，政府现在有各种各样的旨在帮助较小的公司应用新技术的研究和扩展项目。甚至有一个项目鼓励安装共享的生产设备，使小型公司学习并实际运用新型自动化生产它们自己的产品。

相关内容

以计算机为基础的自动化的发展和应用构成了第二次“产业划分”。第一次涉及产品专用机械的大规模生产的应用。假定将机器和生产线转用于生产一种新产品是困难的或是不可能的，这种“硬”自动化最好用来大量生产标准化产品。高昂的安装成本导致了较长的产品周期——最初的福特 T 型车生产了几十年而只有较小的变化。

大规模生产的不变性对早期的工业家来说是一种优势。增长的收入创造了大量的市场，控制市场份额更多取决于廉价的生产，而不在于提供高质量和多样化。发明家查尔斯·巴比奇（Charles Babbage，1792—1871）指出，尽管完美的质量可能是生产者的首要目标，但是低成本能带来有助于“使他避免时运的反复无常”的销售量。汽车制造商亨利·福特（Henry Ford，1863—1947）说，既然它可以是黑色的，那么顾客就可以拥有任何颜色的汽车。然而，使市场充斥着标准化产品控制市场的意愿让许多顾客的需要和愿望处于被忽略的状态。专业化商品的市场留给了那些大规模生产以前的幸存者，那些具有短暂生产周期、习惯小批量生产的“手工”行业。

因为现在较高的收入似乎更导向专业化市场而不是大规模市场，生产商需要较短的产品生产周期和较小的生产批量。因此，第二次产业划分实际上包含技术进步，它是加速了循环的新型自动化背后的支撑力量，且这次划分带

回了手工传统中的质量和多样化。有意思的是，第二次划分是以最通用的传统机器——机床——为基础的，现在它已由于计算机控制而得以改进、被集成为 FMS、由自动机械操作并被网络化。

新型自动化不仅保证更好地满足客户的需要，而且将带来职位和企业组织的变化。从最开始，自动化已经用来代替生产中直接的人力劳动，而且新近的办公计算化同样使得间接工作得以削减。在过去，通过简化过程，雇主能够利用机器完成许多工作，而与此同时，使用不熟练或半熟练工人来完成那些只有手工才能够完成的任务（特别是在装配阶段）。较少的工人参与是预料之中的事，劳动关系趋于呈现对抗性。人们不得不适应机械的节奏来工作。新型自动化拥有更有能力、更方便的机械，甚至有望代替单调重复的装配工作。在这个过程中，可能在设计、策划和维护中产生许多新近的、潜在的、更有趣的工作。尽管瓦西里·里昂惕夫（Wassily Leontief）和费伊·达钦（Faye Duchin）在直到 2000 年的就业研究中，几乎没看到由于自动化而产生的就业变化，但是显然工人将必须接受更好的培训并掌握更广泛的技术。日本的经历同样表明，工人参与决策制定对这个新型灵活性的成功是多么重要。因此，提高教育、培训和工作场所参与对一个国家的竞争力来说已经变得很重要。

公司组织的重要变化可能同样随着新型自动化而出现。随着重点转为更快、更灵活的市场反应，规模将逐渐趋于不那么重要。陈旧的大规模生产者通过与供应商垂直整合或者以视外部供应商为低成本投标者的方式来控制投入成本。然而，即时存货控制往往模糊了内部和外部供货商之间的区别。灵活加工要求应该在设计过程早期考虑供应商，并鼓励供应商采用新技术。迈克尔·J·皮奥里（Michael J. Piore）和查尔斯·F·萨贝尔（ChaHes F. Sabel）引用传统、以手工为导向的工业区作为说明新型工业前景的例子。

考虑全球商业投入到计算机化上的所有资金，有人已经开始奇怪为什么计算机化对生产率还没有产生任何引人注目的影响。事实上可能还没有足够的新型自动化投资使得影响显现出来。存在一些可能阻止投资的因素。对仍然不成熟的技术来说，资本成本和学习成本是高昂的。在新型自动化的各个方面之间也许存在足够的补偿来显示对即刻投资策略的需要。最后，传统的成本会计方法可能阻碍了投资，它往往忽略增加的灵活性和质量，并因此使灵活自动化的真正价值打折扣。另外，对一个体系的灵活性的完全实现可能取决于昂贵软件的未来发展。

参考文献

Dertouzos, Michael L., Richard K. Lester, and Robert M. Solow. *Made in America: Regaining the Productive Edge*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1989. 这本书基于八个制造行业的 600 多个访问，回顾了新兴技术，讨论了过时的策略，并对建设一个更有生产率的美国提出了自己的建议。强调了产品定制化、柔性制造和生产革新的重要性。

Kaplinsky, Raphael. *Automation: The Technology and Society*. Harlow, England: Longman, 1984. 这本书利用很多优秀的例子和图表，阐述了新型自动化如何影响生产和管理，从而使得“未来无人工厂”成为可能。卡普林斯基（Kaplinsky）强调了自动化潜在的、不利的社会影响和缓和它的负面后果的前景。

Leontief, Wassily, and Faye Duchin. *The Future Impact of Automation on Workers*. New York: Oxford University Press, 1986. 涉及制造业、办公室工作、教育和医疗方面的自动化，利用投入—产出模型得到了 2000 年总体就业和个体职业的相关结论。简要的评价是：源于基于计算机的自动化的劳动替代不可能进展如此之快，以致对美国经济造成难以对付的破坏。推荐通过教育和再培训来缓和适应性调节。

Mody, Ashoka, and David Wheeler. *Automation and World Competition*. New York: St. Martin's Press, 1990. 分析了自动化对富国和穷国的三个行业的贸易前景的影响：服装、

77

半导体和汽车。认为新型自动化可以恢复发达工业国家的竞争力，它们因大量成熟生产行业转移到低工资水平地区而受到损害。

Piore, Michael J., and Charles F. Sabel. *The Second Divide*. New York: Basic Books, 1984. 认为经济绩效的恶化（低生产率增长）源于基于大量生产的第一次"工业革命"的局限性。重新引发增长需要回复到以前的手工生产方法，并通过现代化的灵活设备予以加强。认为"灵活的专业化"意味着更小的基于社区的公司，这些公司的成功更多的是依靠合作而不是竞争。非技术性的。

Wright, Paul K., and David A. Bourn. *Manufacturing Intelligence*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1988. 用清楚的非技术术语描述了熟练的制造业技术人员如何利用人工智能捕获技术秘诀，因此智能机械可以制造小批量的定制化产品而不需要人工的参与。技术不再像在过去的硬自动化情况下那样被转化成机器，而是被写成了控制软件。因为许多操作如金属切割从科学上说还没能被很好地理解，精确的制造要求模仿技术和技术人员的决策过程。

互参条目

Deindustrialization，去产业化；Innovation and Market Structure，创新和市场结构；Inventory，存货；Labor Economics，劳动经济学；Product Cycles，产品周期；Productivity in World Nations，世界各国生产率；Technology and Technological Change，技术和技术进步。

约翰·克努森（John Knudsen） 著
董红霞 译
吴汉洪 校

AVERAGE AND MARGINAL COST PRICING
平均成本定价和边际成本定价

78 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

在竞争性的私人部门，企业把价格当做是给定的，并且调整产出使价格和边际成本相等；在长期均衡中，价格同样等于平均成本。然而，在公共部门和某些私人部门定价的情况下，边际成本和平均成本存在巨大的区别，而且所选择的定价策略具有重要的公正性和效率。

主要术语

平均成本（AVERAGE COST）：将所有成本之和除以产出量，可得到每单位产出的成本。

经济利润（ECONOMIC PROFIT）：总收益和使用机会成本概念的总成本之间的差额；是指高于正常投资收益的利润。

边际成本（MARGINAL COST）：当产出变化一单位时总成本的变化；通常是与多生产一单位产出相联系的可变成本。

自然垄断（NATURAL MONOPOLY）：非常大的固定成本和较低的边际成本使得在无管制的市场下多于一个生产者的情况不可能存在的一种情况。

机会成本（OPPORTUNITY COST）：资源估值最高的可供选择的用途；通常不同于会计成本。

高峰负荷（PEAK LOAD）：在使用量随着时间变化的情况下可看到的最高的使用程度。

综　述

平均成本由总成本除以产出量决定。通常情况下，成本分为固定成本和可变成本。固定成本是指租金这类对短期运行水平不敏感的项目。而可变成本是指如劳动和原料等项目。可变成本随着生产或运行水平的变化而调整。边际成本的定义为：与多生产一单位产出相联系的总成本的变化。

在经济分析中，成本有时不同于出现在会计系统中的支出。经济学家不使用会计成本概念，而是使用机会成本概念，机会成本与生产过程中使用的所有资源的价值有关。这个区别不仅是学术方面的兴趣，因为有效定价可能取决于产品的机会成本而不是更容易决定的会计成本。特别是，在短期定价和生产决策的制定中，通常把固定成本看做零，因为固定成本不会随着短期行为变化。

成本和价格之间的关系并不总是很明确，因为当企业制定价格时同时考虑市场条件和生产成本。因此，成本和价格可能会表现出很大的差额，但是即使在缺乏企业的直接行为的情况下，还存在把价格与成本联系起来的一些不同的市场力量。

竞争企业通常无法控制它们的产品定价；它们只是必须适应现行市场价格。给定一个当前的市场价格，利润最大化的竞争企业决定产量，在此产量上，多生产一单位产品的边际成本等于那单位产品接受的价格。如果价格低于边际成本，那么企业可以通过降低产量增加利

润，并由此使得成本的减少多于收益的减少。作为另一种选择，高于边际成本的价格是一种增加产量的信号。那么这种行为使得竞争企业设定价格等于边际成本。

长期中，每家企业必须把它接受的价格与它的产量的平均成本相比较。当价格等于平均成本时，那么只要卖出预期的产量，总收益将等于总成本，因为从出售每一单位产品中得到的收益等于生产它的成本。因此，只要卖出所生产的产量，收益就等于成本；此时企业的资金是自我融通的，但没有经济利润或超额利润。

如果一家企业接受的价格高于平均成本，那么它就产生了经济利润或高于当前类似投资的投资收益率；这吸引其他企业进入该行业并促使现存公司进行扩张。随之而来的产品供给的增长引起市场价格下降。如果企业接受的价格低于平均成本，那么该行业看起来没有吸引力，并由此导致产品供给的降低，使得市场价格上升。这样，长期中，价格一定等于竞争企业的平均成本；因为它将同样等于边际成本，结果就是平均成本等于边际成本，并且两者都等于价格，即使在很大程度上定价不可能受任意一家单独的企业控制。

当公司或政府在设定商品或服务的价格中具有一些判断力时，价格、平均成本和边际成本之间的关系就变得比较复杂。从效率来说，价格应该等于边际成本；从经费自给的生产来说，价格应该等于平均成本；从利润最大化来说，价格通常要高于这两个成本中的任一个。

利润导向型公司在为它们的产品定价时考虑成本，但是市场条件和价格对销售量的影响同样极大地影响定价决策。因此，如果公司在定价方面具有某些判断力，设定的价格通常既不等于边际成本也不等于平均成本。

政府常常必须为它们自己的某些行为设定价格或者为其他行为设定管制价格。正是在这种背景下，平均成本和边际成本定价的差别变得很重要。以平均成本定价确保经费自给，但以边际成本定价增进效率。

当生产中存在取决于大规模初始资本支出的效果显著的规模经济时，平均成本和边际成本之间的差别可以很大。在私人部门，汽车的生产提供了一个很好的例子，因为建立装配生产线、设计汽车和培训工人的初始成本相当大。然而，如果装配生产线在相对低的生产水平上运行，而多生产一辆汽车的成本主要取决于需要的劳动和原料。因此，生产的边际成本可能低于汽车的平均成本。在另一种情况下，如果装配线接近满负荷，多生产一辆汽车的边际成本会很高。如果汽车制造商不收回大量的固定成本，那么公司将不会长时间运营。因此，定价政策常常与生产的平均成本而不是边际成本相关联。

从经济效率的观点来看，运用平均成本定价可能是无效率的。如果多生产一单位产品的成本远低于价格，那么就会妨碍某些以高于产品的增加成本来评估剩余产品价格的人购买该产品。然而，如果边际成本低于平均成本，那么等于边际成本的定价会导致总收益低于总成本。因此，平均成本和边际成本不同的情况下，在增加的收益足够补偿成本的需要和生产有效率的愿望之间存在一种政策的均衡。如果价格的设定低于平均成本，那么就没有足够的收益来使生产继续运转；生产者继续经营需要补贴。如果价格设定高于平均成本，那么就会产生高于普通投资收益的利润。

如果一家单独的企业中有多种产品或者不容易测定资本折旧，则在私人部门界定平均成本的问题可能是一个难题，因为这些款项是成本的一个重要组成部分。边际成本应该考虑生产过程中使用的所有资本设备的折旧，但是设备很少按照每个中间时间段都产生一个明确成本的方法来进行折旧。当设备用来生产不止一种产品时，问题变得更加复杂，因为很难测定应该将其归于其中哪一种产品的成本。对于试图监管定价的管理者来说，多种产品也会成为一个问题。

当人们考虑不能贮存的服务和货物时，价格决策同样对不同的需求变得很敏感。这被认为是高峰负荷问题，此时某些货物和大多数服务成本的最主要部分由需求最高的时期所决定。因为必须考虑产出的峰值水平来做出生产量的决策，这种生产成本中的多数应该只是高峰时期的生产所产生的。资本成本与非高峰期使用

不相关，因为在通常情况下，在下一个高峰时期需要资本之前，资本处于非使用状态。因此，峰值时的边际生产成本常常比非峰值时期的边际生产成本要大得多，即使高峰时期的平均成本可能相同或低于非高峰时期。

在把成本施加于一种货物或服务的直接接受者之外的人们身上的情况下，边际成本定价可能提高效率。因此，如果一家公司在生产的过程中产生污染，它就是在给其他人造成成本，经济理论认为公司应该为这种等于被征收的边际成本的污染付费。面对这样的费用，企业可能做出削减污染的有效选择，也有动机寻找最好的方法去这么做。

应　用

鉴于所觉察到的均衡的特征，政府定价往往关注平均成本，但是不利用边际成本定价可能产生实际上的无效率。一个例子是关于公共交通的使用，在这种情况下，运输机构在制定价格时常常运用平均成本作为考虑因素。对运输车辆以及司机的总需求通常由高峰时的乘客人数决定；因此，提供高峰服务的成本应该反映拥有额外的车辆和许多司机的全部成本，因为按照工会的合约，常常要求司机最少数量的连续工作时间。这表明即使一个司机在高峰时间只开一个小时的车，运输机构也必须雇佣此人。这样，高峰服务的成本应该包括公交车的固定成本和必须支付给司机的最少工时工资。

非高峰服务要求支付运营和维护成本。由于过度使用，同样可能存在与车辆折旧相关的某些成本，但是运行的边际成本相对于平均成本来说可能较低。然而，定价策略往往基于平均成本的考虑因素。由于更多人在高峰时间使用公交车，与固定成本分摊到少量乘客时的非高峰期相比，此时固定成本分摊在较多的乘客中。因此，从平均成本的角度看，在高峰时期成本低而在非高峰时期成本高；但是从边际成本的角度看，高峰时间具有高成本。按照这种关系，某些运输机构为非高峰时期规定较低的车费，但是高峰时间的车费仍然远远低于边际成本，这至少在某种程度上是由于来自资源的补贴而不是车费。

在私人部门，平均成本和边际成本的区别可能同样重要。例如，面临让飞机停留在地面上还是飞行的选择的航空公司，可能分析相对于飞机平均成本而产生的收益。只要获得的收益超过运营成本和额外的飞机折旧，那么这个航空公司飞行航班就是盈利的，因为不管是选择让飞机飞行还是停留在地面上都要产生固定成本。如果至少在某些飞行中不足以补偿平均成本，那么航空公司最终会破产；但是关于所有特殊飞行的短期决策仍然应基于边际成本。

大家知道的许多被称为公用事业的服务，或者直接由政府提供或者它们的供应和定价由政府控制。这些服务具有自然垄断的特征；如果听任不受管制，那么市场力量将会导致一个具有垄断力量的唯一的生产商。出现这种情况是因为，相对于为多于一个人或家庭提供服务的边际成本来说，这些服务往往具有大规模的固定成本。例如，向一个社区供电要求配置传送线来传送电力，但是一旦这些线路被铺设好，与多增加一个客户有关的成本相对较小。由于受到约束，即在收入不超过利润的情况下，除投资的正常收益率之外，收入必须足以补偿所有成本，因此定价策略必须对总收益敏感；这使得平均成本定价似乎更有吸引力。

电话的使用具有明显的高峰和非高峰特征，系统的容量由工作日的需求决定。因为电话系统已经布好，在非高峰期提供服务的成本要低得多。长途电话公司根据对电话系统的需求提供不同的价格；这起到了有益的经济功效，因为高峰时期较高的价格阻止有些人使用此系统，在这个时候需要额外的容量。而且，当系统具有过多的容量时它鼓励人们使用。季节性的旅行设施是高峰和非高峰在私人部门中的另一个应用。建造设施的成本主要由高峰季节的需求决定，而在这时价格往往较高。

对高峰时间的交通拥挤使用边际成本定价一直受到经济学家的支持。基本观点是所有使用拥挤道路的人多少耽误了所有的后来者一些时间；而把所有受影响个体的这种少量的延迟加总起来，合计将达到大量的时间。因此这些时间的价值被耽搁在行程中的人浪费掉了。效

81 率会要求每人支付等于他强加于其他人身上的时间成本的费用；这样会促使他不在拥挤时间出行，除非出行的价格超过交通的成本与通行费用之和。这种定价方案的优点在于它能降低建造更多道路的需要，鼓励人们乘坐公共交通工具或者合用汽车，而且它把某些交通流量转移到道路不是太拥挤的时间。在提出的许多抵制这种体制的反对意见中，最有力的是它可能存在大量的管理成本和不便，会部分抵消效率的收益。然而，计算机技术的进步和利用遥感技术识别一辆车辆的能力的提高，已经大大地提高了这种潜能；至少在中国香港尝试了对这种系统的初步研究。解决这个问题的其他方法同样可以考虑边际成本问题，但不太直接。例如，高峰时间在拥挤地区开车需要通行证可能使某些司机承受他们所产生的费用，但是没有对长途和短途司机做出区分。

相关内容

定价是任何经济体制的一个不可或缺的组成部分，它在一个市场体系中起到两个非常重要的作用：收取的价格为企业带来足以补偿生产成本的收益，并且价格起到引导经济中的资源分配的作用。特别地，收取的价格使得顾客将货物的成本和他（她）可能想要消费的其他项目的成本进行比较。只有当货物或服务比其他使用提供更多的满足的情况下，人们才会购买更多的货物或服务。如果价格等于产品的边际成本，那么就对有效利用资源存在一种有力的激励，在额外一单位的价值等于生产它的成本之前，人们消费货物或服务。但是从生产者的角度看，重点是要让价格至少等于平均成本，以便企业可以自己融通资金。在竞争市场中，这些条件是一致的，但是会产生关于公司做出的价格决策和政府做出的价格决策的其他问题。

对公司来说，根据利润最大化，边际成本的重要性并不总是容易看到。在决定是否生产某种物品时公司常常考虑它们的平均成本；但是只要额外的收益足以补偿增加的成本，它们就可能生产。这是经济理论对工商管理的重要贡献。边际成本定价在综合性企业中可能难以直接应用，因为常常很难测定边际成本，而高峰负荷定价的使用是一个例子。

公共部门对边际成本定价在促进效率方面的价值的认可一直迟钝得多，很多由政府生产的产品和服务（即使它们可直接在市场上出售）的本质使得有效生产水平上的边际成本和平均成本不可能相等。这样，就产生了生产融资和分配效率之间的平衡。当边际成本低于平均成本时，平均成本定价引起对补贴的需要。在另一种情况下，如果边际成本高于平均成本，那么应用边际成本定价会创造利润；然而，大部分政府不允许这种产生利润的行为，因为担心当垄断者支配所有边际成本定价的益处时激励无效率。随着现在提高政府行为的收益的问题的出现，定价正变得越来越重要，特别对于当地政府；而且适当的应用可能会带来资源分配效率方面的某些改进。

参考文献

Anderson, Frederick, et al. *Environmental Improvement Through Economic Incentives*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1977. 非常全面地给出了运用环境效应进行定价的理论和实践。非专业人士也易于理解。

Brown, Stephen J., and David S. Sibley. *The Theory of Public Utility Pricing*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1986. 表述具有相当的技术性，但是前三章给出了一个很好的介绍，细心的读者应该可以理解。

Gordon, Lawrence A., et al. *The Pricing Decision*. New York: National Association of Accountants, 1981. 关于美国和加拿大的制造公司实际上如何定价的一个综述。

82 Hirsch, Werner Z., and Anthony M. Rufolo. *Public Finance and Expenditure in a Federal System*. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, 1990. 关于公共财政的通用教材。其中有些章节对使用费、税收的影响和使用这种收费的收益约束做了描述。

Jimenez, Emmanuel. *Pricing Policy in the Social Sectors: Cost Recovery for Education and Health in Developing Countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1987. 关于发展中国家可能利用定价来分配社会服务的一个让人感兴趣的讨论。

Mushkin, Selma, J., ed. *Public Prices for Public Products*. Washington, D. C.: Urban Institute, 1972. 可能是现存的关于这个话题最完整的一套读物。这些文章中的一些可能对非专业人士来说比较难，但是大多数内容都很容易掌握。

Nagle, Thomas T. *The Strategy and Tactics of Pricing*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1987. 关于私人公司定价在理论和实践中的应用的详尽论述，普通读者容易理解。

互参条目

The Cost Function, 成本函数; Types of Costs, 成本类型; Economies and Diseconomies of Scale, 规模经济和规模不经济; Externalities, 外部性; The Marginal Principle, 边际原理; Market Price, 市场价格; Opportunity Cost, 机会成本; Production and Cost Functions, 生产函数和成本函数; Profit: Accounting and Economic, 会计利润和经济利润; Public Utility Pricing, 公共事业定价。

安东尼·M·拉弗洛 (Anthony M. Rufolo) 著
董红霞 译
吴汉洪 校

THE AVERCH-JOHNSON EFFECT
阿弗奇-约翰逊效应

经济学类别：产业经济学
研究领域：产业组织和公共政策

阿弗奇-约翰逊效应认为，受制于收益率管制法，大于资本成本的允许的收益率可能导致受管制的垄断者有动机过度投资或进行交叉补贴。这种过度投资以厂房和设备的增加高于最优水平的方式发生。交叉补贴可以通过进入其他市场而出现，即使在这些市场赔了钱。

主要术语

允许收益率（ALLOWED RATE OF RETURN）：管制委员会认为等于资本成本的投资收益。

资本成本（COST OF CAPITAL）：借款或使用内部资金投资新厂房和设备时公司承受的成本。

交叉补贴（CROSS-SUBSIDIZATION）：利用一个产品线或市场的利润去补贴另一个产品线或市场的损失。

规模经济（ECONOMIES OF SCALE）：是指一个公司的长期平均成本，在给定产量下通过研究平均成本来决定平均成本是在增加、减少还是保持不变。

自然垄断（NATURAL MONOPOLY）：是指当规模经济表现为平均成本在整个需求范围内下降时，从经济上看，整个行业在只有一个公司时才是有效的这种情况。

过度投资（OVERCAPITALIZATION）：使用多于生产给定生产水平所需的车间和设备。

费率基准（RATE BASE）：受管制公司的厂房和设备的投资水平。

收益率管制法（RATE-OF-RETURN REGULATION）：通过管理机构对公司的投资收益以及价格的一种管制。

管制滞后（REGULATORY LAG）：调整利润水平使之符合允许收益率的管制过程所需的时间间隔。

综　述

哈维·阿弗奇（Harvey Averch）和利兰·L·约翰逊（Leland L. Johnson）试图在收益率管制约束下研究公司的行为。他们提出了一个概念——阿弗奇-约翰逊效应，认为一个受收益率管制的公司，即通常情况下的垄断公司，可以通过增加它的费率基准来增加利润。阿弗奇-约翰逊效应是一个关于垄断管制的重要问题，它分析了受管制的公司是否有动机使用过多的资本来生产给定的产量。

收益率管制法通常用来作为管制自然垄断的一种手段。当一个行业中只有一个公司才是经济有效率的时，自然垄断就存在了。与几个公司相比，当一个公司能够以较低的平均成本生产一个给定的市场产量时，这种情况是真实的。在这样的市场中，竞争是不可行的。因此，政府允许垄断存在；但是，由于政府担心没有管制情况下的高价格、低产出和高利润，因此同样对垄断者进行管制。对大多数公共事业来说，政府已经决定这种管制应该采取收益率管制法的形式。然而，收益率管制法具有许多缺陷，这些所谓的缺陷之一便是阿弗奇-约翰逊

效应。

在收益率管制法下，管制机构努力使总收益等于总成本，包括资本的正常收益。经济利润被定义为总收益和总成本之间的差额。总收益等于一种产品或多种产品的价格乘以出售的一种产品或多种产品的数量。总成本包括公司的经营成本加上公司投资的合理收益。当总收益等于总成本时，公司获得正常利润。即使利润水平等于零，公司也会继续经营，因为公司获得了投资的合理收益。如果利润大于零，那么公司是在获取经济利润。管制机构试图使公司获得正常利润，因为正常利润使得公司在使顾客享受到与没有管理的情况下相比较低的价格和较高的产量的情况下还能继续经营。

受管制的公司可以获得它的投资（K）的合理收益率（r）。作为交换，管制委员会对公司的价格进行管制。通常情况下，投资被称为是费率基准，大部分由公司的厂房和设备组成。管制委员会试图估计资本成本（s）来测定合理的收益率。如果合理的收益率等于资本成本，那么公司获得正常利润。如果 $r<s$，那么公司将遭受经济损失。如果 $r>s$，则公司将获得经济利润，而且经济利润的数量不仅由 r 和 s 的差决定，还由作为费率基准的厂房和设备的量（K）决定。利润水平是（$r-s$）K。保持其他项不变，K 越大，公司的利润越大。因此，阿弗奇-约翰逊效应认为当 $r>s$ 时，公司将有动力去增加资本，这样会增加利润。例如，如果允许的收益率是 10%，而实际的资本成本是 8%，那么公司增加 100 万美元费率基准将增加 2 万美元利润。因为公共事业单位是具有大规模费率基准的资本密集程度高的单位，管制委员会很难精确估计资本的理想水平。同样，允许的收益率与资本成本的差别越小，过度投资的愿望就越强烈，因为公司必须增加较多的费率基准来获得同样水平的利润。例如，保持其他项目不变，如果允许的收益率是 9%，那么为达到同样的利润水平，投资将不得不增加 200 万美元。

84

应　用

关于阿弗奇-约翰逊效应存在的经验证据是混杂的，有些作者声称他们已经发现它存在，而其他人报告说它不存在。这些混杂结果的出现是因为关于模型的假设和检测技术不同。

各种各样的证据表明阿弗奇-约翰逊效应可能存在。大量超额的生产容量可能会支持阿弗奇-约翰逊假设。然而，假设大部分公共事业单位的产品是不可贮存的，则很难确定最佳的厂房规模，尤其是当需求不确定并且可能随着不同时期大幅度变化时。阿弗奇-约翰逊效应存在的另一个可能的例子是公司购买产品而不是租借它们。购买的车间和设备作为费率基准的一部分，而租用的设备则不是。因此，一个受管制的公司可能愿意出租而不是把它的设备出售给客户，以此增加费率基准。例如，从历史上说，电话公司把终端设备出租给它们的客户而不出售给他们。这使电话公司能够大大增加它们的基准费率。然而，这些出租政策恰恰可能是好的商业决策。另一个阿弗奇-约翰逊效应诱导出的电话行业费率基准增长的可能例子是安装电话的劳动成本的资本化实践，而不是对服务进行一次性收费。

从历史上看，本地电话服务采取每月统一费用定价法。这一方法不考虑使用的数量，每月收取固定的费用。因此，每月打一次本地电话的用户的收费与打许多次本地电话的用户的收费相同。在统一费用定价情况下，需要更多的设备和投资，特别是在高峰需求期间。然而，测定使用本地服务的成本可能比从拨打每个电话中获得的收益高。大多数电话公司向客户提供选择，要么支付统一费用，要么支付每次电话费用。关于哪一种体制能获得更好的经济效率的争论仍在继续进行。

在公共事业中由于缺乏高峰负荷定价，阿弗奇-约翰逊效应同样得到证实。对电力以及其他公共设施的需求，随着一天、一周、一个季度时间的不同而改变。假定这些产品是不可贮存的，那么对商品的需求必须在需要它时才进行生产；因此，需要大量的生产能力来提供高峰期需要的服务。例如，与春天一个凉爽的晚上相比，夏天一个炎热的下午对电力的需求要高得多。为了满足高峰需求，在一天或一年的其他时期存在额外的生产容量。在高峰时期收

取较高的价格将降低高峰期的需求量，因此会缩小厂房的规模。历史上高峰需求定价实践的缺乏可能是阿弗奇-约翰逊效应的结果。

交叉补贴是增加受管制公司的费率基准的另一个可能的方法。当公司从一个市场上获得利润来补贴另一个市场上的损失时，就出现了交叉补贴；总体来说，受管制的公司的收益率受到管制，而不是生产线受到管制。因此，一个受管制的公司在一个市场上可能获得大量利润，而在另一个市场上可能会遭受损失。公司通过扩展到受损失的市场中，实际上可能会由于进入这个市场增加它的费率基准从而增加利润。

反对过度投资理论的一个证据是在电信和电力行业缺乏生产容量；然而，这可能是低估需求的结果。阿弗奇-约翰逊效应在任何情况下可能不存在的另一个原因是管制滞后给公司提供了有效生产的激励。如果公司增加它的厂房和设备，那些增加并不能马上进入费率基准；当公司的下一次费率变化被批准时，它才成为费率基准的一部分。因此，如果下一次费率听证会不是两年期的，而且又一年的费率不变，那么公司将三年得不到新投资的收益，公司过度投资的激励被削弱了。同样，在这个时期任何成本的削减将可能导致利润的增加。

85

约翰逊曾经说过，在高通胀时期，几乎不可能有激励去过度投资。然而，在低通胀时期，技术上的变化会降低成本，而这会导致较高的利润，从而公司可能会过度投资。这就是阿弗奇-约翰逊效应的一个潜在优势，即它能增加新的且更富生产力的资本的引进。

相关内容

阿弗奇-约翰逊理论始于阿弗奇和约翰逊1962年的一篇研究管制约束下公司行为的文章。斯坦尼斯劳·H·威利斯（Stanislaw H. Wellisz）1963年的一篇文章同样研究了受管制公司的行为。因为这些文章几乎同时出版，有些人把阿弗奇-约翰逊效应称做阿弗奇-约翰逊-威利斯（A-J-W）效应。这些术语都同样指过度投资动机。尽管从一开始大家一直争论这个效应是否存在，这个理论和由此引起的许多研究管制约束下公司行为的文章使得人们能够更好地理解受管制的公司和管制理论。已经形成的一个观点关注用某种激励管制形式代替收益率管制。激励管制的支持者引用阿弗奇-约翰逊效应作为收益率管制应该被取代的一个理由。尽管研究兴趣已转向对某些权限的激励管制，阿弗奇-约翰逊效应仍然是管制经济学的一个重要主题，并且继续引起有关管制自然垄断的最优方法的争论。

参考文献

Averch, Harvey, and Leland L. Johnson. "Behavior of the Firm Under Regulatory Constraint." *American Economic Review* 52 (December, 1962): 1052-1069. 这是最早提到阿弗奇-约翰逊效应的文章。有些部分是技术性的，但是如果忽略这些技术性部分，仍然可以理解这个讨论。向读者提供了各种阿弗奇-约翰逊概念的最好描述。

Berg, Sanford V., and John Tschirhart. *Natural Monopoly Regulation*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1988. 这本书专门用了一章来描述阿弗奇-约翰逊效应，其中有一节对阿弗奇-约翰逊效应的阐述特别精彩。

Johnson, Leland L. "Behavior of the Firm Under Regulatory Constraint: A Reassessment." *American Economic Review* 63 (May, 1973): 90-97. 这篇文章研究了在有关阿弗奇-约翰逊效应的最早的文章发表之后的10年所发生的事情，阐明了理论并分析了某些经验证据。

Kahn, Alfred E. *The Economics of Regulation: Principles and Institutions*. Cambridge, Mass: MIT Press, 1988. 不同章节中的两节专门用来研究A-J-W效应。第一节研究了激励和扭曲，第二节探讨了效应可能的积极方面。

Wellisz, Stanislaw H. "Regulation of Natural Gas Pipeline Companies: An Economic Analysis." *Journal of Political Economy* 17 (Febru-

ary, 1963): 30–43. 这篇文章与最早提到阿弗奇-约翰逊效应的文章同时出现，研究了强调高峰负荷需求的过度资本化问题。

互参条目

Average and Marginal Cost Pricing，平均成本定价和边际成本定价；Economies and Diseconomies of Scale，规模经济和规模不经济；Efficiency，效率；Microeconomics，微观经济学；Monopolies：Pricing and Output，垄断定价和垄断产量；Monopolies：Regulation，垄断管制；Profit：Accounting and Economic，会计利润和经济利润；Public Utility Pricing，公共事业定价；Regulation and Deregulation，管制和放松管制。

小约瑟夫·P·富尔
(**Joseph P. Fuhr, Jr.**) 著
薑红霞 译
吴汉洪 校

BALANCE OF MERCHANDISE TRADE
商品贸易差额

经济学类别：国际经济学
研究领域：国际金融

商品贸易差额是一个国家有形产品的进口和出口的统计概括。它是国家的国际收支平衡表的一个细目，国际收支平衡表是一个国家与其他国家所有金融交易的一个概括。

主要术语

货币贬值（CURRENCY DEVALUATION）：一个国家使它的货币相对于其他国家的货币价值减少，其目的是使它的出口更便宜、进口更昂贵；与货币升值相反。

汇率（EXCHANGE RATE）：当一个国家的货币与其他国家的货币交换时决定该国货币价值的比率。

贸易条件（TERMS OF TRADE）：一个国家相对于它的进口产品价格的出口产品价格。

贸易逆差（TRADE DEFICIT）：一个国家进口商品的价值超过出口商品的价值的一种情况；当一个国家在国际上的支出超过所得时就会出现这种情况。

贸易顺差（TRADE SURPLUS）：一个国家的出口商品价值高于进口商品价值的一种情况；当一个国家在国际上的所得超过支出时就会出现这种情况。

综　述

商品贸易差额是一个国家的国际收支平衡表的一部分，国际收支平衡表是概述一个国家和所有其他国家之间的全部国际金融交易的一个统计表。它基于复式记账法的概念，其中借方和贷方必须等值。当提及国家的国际收支不均衡（顺差或逆差）时，是指国家的国际收支中一个或多个特定的部分不平衡。最终合计总是均衡的。

一个典型的国际收支平衡表包括八个部分。第一部分是经常项目账户，由商品贸易值、服务贸易值和单方面转移值（补助金以及其他公共和私人捐款）组成。第二部分是长期资本账户，比如直接投资和证券投资。第三部分是短期资本账户，包括流动于国家之间作为商品进出口支付的资金。第四部分包括净误差和遗漏，也称为“统计误差”。第五部分是对应项目，例如黄金货币化和官方储备估值的变化。第六部分是特殊融资，包括外汇的安全问题。第七部分是负债，包括外国当局的储备。第八部分是储备的总变化。尽管国际收支平衡表每一部分的数据都很重要，但是经常项目账户中商品贸易的均衡得到了更多的关注，因为它是衡量国家在国际市场上的竞争力的重要方法之一。

商品贸易是有形进口和出口商品的贸易，如汽车和小麦，与服务贸易（或“无形贸易”）正好相反，如旅行、旅游业和投资收入。出口商品的价值在收支中被记为贷方，如出口将导致从国外购买者那里收到支付。进口商品的价值被记为借方，因为进口会引起对国外销售者的支付。如果一国出口的价值大于进口的价值，那么一国拥有贸易顺差。但是，如果进口大于出口，那么该国拥有贸易逆差。严格地说，“贸易差额”包括商品和服务两者；然而，我们在下文用商品贸易差额指代贸易差额，因为国家贸易差额的讨论通常集中在商品贸易上。即使

是依靠服务贸易来取得它们的绝大部分“出口”收入的国家，比如希腊（从旅游业获得收益），当它们基于其贸易均衡制定它们的经济决策时，往往也倾向于集中关注商品贸易数据。

引起贸易顺差和逆差的经济形势非常复杂，在一个特定的国家里，不存在能预测顺差或逆差的唯一理论。然而，对影响贸易差额的七个重要因素的了解，可以对国家的贸易差额提供某些见解。

第一个因素是国家的工业发展水平。高度的工业发展预示着顺差的可能性，因为国家可以生产多种高价值、高技术和高品质的产品以供出口。

87

第二个因素是人均收入水平（每个公民的平均年收入）。高收入表明一种可能的逆差，因为该国居民有钱花费在进口商品上。

第三个因素是对进口商品的控制水平（贸易壁垒）。这预示着顺差的可能性，因为政府的干涉将限制进口。反过来说，低水平的控制表明了可能的逆差，因为市场上可能充斥着进口商品。

影响贸易平衡的第四个因素是贸易条件——一国出口的产品的价格相对于它的进口产品的价格。如果一国的出口产品价格下降，而与此同时进口商品的价格增加或保持不变，那么该国将经历贸易条件的恶化，可能产生贸易逆差。例如，如果智利出口到美国的铜矿石的价格下降了（比如说是过度供给的结果），而智利从美国进口的工业机械的价格上涨了，那么智利的贸易条件就恶化了。

第五个因素是一国通货相对于其他国家的通货的坚挺程度。国家通货“浮动”，即国家通货之间的汇率波动而不是保持不变。如果该国的通货坚挺，其他国家的进口者将必须拿出更多的本国通货来支付进口的商品；因此，进口商品变得比较昂贵，对产品的需求将会下降。这有助于在出口国促成贸易逆差。如果出口者的通货疲软，它的产品在国外会变得较便宜，这为贸易顺差提供了条件。

影响贸易的第六个因素是一个国家的贸易伙伴的经济条件。如果在出口国的主要市场上存在着经济衰退，则对那个国家的出口商品的需求可能下降，并且该国可能经历贸易逆差。例如，美国是加拿大和墨西哥的主要市场，美国的衰退可能会大大损害加拿大和墨西哥的出口者，以至于使这两个国家产生贸易逆差。

第七个因素是出口国的劳动生产率水平。如果该国的工人不如其他国家的工人那样有生产效率，那么该国在国际市场上将出现竞争问题（它的出口产品将质量较差、价格较高），从而可能经历贸易逆差。

很难确定这些因素的哪种组合是造成贸易顺差和逆差的主要原因。在一个国家引起逆差的同一组合，在另一个国家可能会引起顺差。例如，美国和德国都具有高水平的工业发展、坚挺的通货、高人均收入和低水平的贸易控制，但是美国具有长期的逆差，而德国通常产生顺差。巴西的工业发展水平相对较低、通货非常疲软、收入低，而且具有高度的贸易控制，但它却拥有顺差。高度发展、通货坚挺、高收入、在某些生产部门具有高度的贸易控制的日本，同样持续经历贸易顺差。

各国按照世界总和的形式在它们的国际收支平衡表中公布它们的贸易差额，也就是说，对所有国家出口商品的总和加上从所有国家进口商品的总和。政府、企业和学术界的分析家们常常按照贸易伙伴和生产部门分解差额，以便认定顺差或逆差的具体来源。

应　用

政府部门和经济学家常常在有关贸易差额的基本论题和减少贸易逆差的适当政策和策略方面意见不一。政府都不愿意接受相当大的逆差；然而，某些经济学家把贸易逆差解释为消费者财富和自由贸易实践的一个积极信号。基本的冲突在于，传统的经济理论把进口看做是一种收益（对消费者来说更廉价的商品），而把出口看做是一种成本（生产的成本）。这在哲学上是相反的方法，即交易被记入国际收支平衡表，而把进口记为借方、把出口记为贷方。而且，出口会产生就业，这对政府是很重要的，但是在经济理论中不是那么重要，经济理论强调消费。

即使当一个给定国家的贸易逆差很严重以致经济学家赞成必须采取行动降低逆差时，对政府来说可以使用的最快速和最有效的短期策略（贸易约束、出口补贴、干预资本流动和汇率），对经济学家来说通常却是不能接受的，因为这些策略扭曲了自由市场的力量。而经济学家提议的某些策略（如在逆差国家允许衰退的进口竞争行业彻底关闭），对政府来说却是不可接受的。因此，当政府采取措施平衡贸易时总是存在摩擦。

88

贸易逆差有时通过汇率的变化自动调整。当一个国家具有贸易逆差时，用来支付进口的通货逐渐汇集在外国的银行中。有时候，这些银行将集聚过多的这种通货并开始售出，从而降低了通货的价值。当出口国通货的价值下跌时，它的出口货物将变得比较廉价而它的进口则比较昂贵。这样引起的出口的增加和进口的下降将趋于减少或消除贸易逆差。尽管国外大量持有这种通货，如果通货不能贬值，那么逆差国的政府可能就会与持有它的通货的顺差国政府达成协议，以促使通货的价值下降。例如1988年，美国、日本、联邦德国、英国、法国、意大利和加拿大同意采取旨在降低美元价值的一个联合政策，试图减少美国的贸易逆差。然而，这种尝试仅仅取得适度的成功；大多数国家更愿意美元仍然走强，因为美元是世界储备货币。

20世纪80年代早期美国开始拥有巨大的贸易逆差；1987年逆差高达1 590亿美元。（在国际收支平衡表上逆差以国外投资资本流入补足。）按部门分类，占逆差最大部分的进口产品是原油、汽车和卡车、纺织品和衣服、电子产品、钢铁和机械工具。有许多顺差产品（出口大于进口），如航天航空产品、计算机设备、油田机械、医疗设备、化学药品和食品，而这些物品的大量出口不足以抵消进口。

有许多因素导致了美国的高逆差水平，这其中有大量的国内预算赤字、不能得到其他国家回报的自由贸易实践、周期性走强的美元、相对较低的生产率和与其他工业国家相比较低比率的出口公司。美国政府采取的减少贸易逆差的策略，除了提到的美元贬值，还包括贸易限制（例如，纺织品、服装和钢铁的进口配额）、对顺差伙伴如日本施加巨大的压力让它们对美国开放市场、对在本国生产的产品施加压力（迫使外国公司在美国生产部分或全部它们卖给美国的产品部件，如汽车）和为了使与美国制造商竞争的对手与美国共同合作来生产高技术产品而放宽反托拉斯法。

美国的例子说明了平衡贸易的困难。尽管经济学家推荐的解决办法可能在长期会起到较好的作用，但政府常常优先考虑政治上的事项。一个面临诸多挑战的政府必须依靠短期的效果非常明显的策略来摆脱困境。虽然传统上美国一直是世界上最开放的国家，但它持续的贸易逆差可能迫使政府向贸易报复和贸易管理倾斜。

相关内容

贸易差额是国家经济地位的重要指标之一，是通货价值评估总趋势的一种信号，也是金融分析的一种重要成分。贸易差额数据被政府用来制定经济和外贸政策、由国际投资者来鉴别和评价投资机会、由商业来预测将影响进入外国市场和生产计划的政府政策决定。贸易收支同样对国家股票市场施加很强的影响。

贸易收支趋势对一般人同样重要。增加或减少工作职位，取决于政府采取什么样的措施来调节贸易收支。利率可以升高和降低，或正向或反向地影响消费者的银行存款或住房贷款。在一个逆差国家比如美国，政府需要吸引国外资本来支付它超额的进口消费，而且它可能提升利率使得环境更适合国外投资。货币价值的变化影响每个购买进口产品和出外旅游的人。

尽管有许多得到证实的经济学方法，各国可将这些方法运用于实践中以保持它们的收入和支出相等，但是很难在实践中改变贸易收支的趋向。主要原因是贸易收支在每一个国家都是非常政治化的问题。因此，政府对逆差的补救往往是短期的贸易管理机制——将会对下一次国家选举产生即时结果的行为。而且，贸易收支是心理上的收费问题。贸易逆差被认为是衰弱，而顺差被看做是强盛。长期忍受经济“衰弱”的政府，即使是在按计划稳步减少逆差

89

的时期，也可能被它的选民看做是一个无效率的政府。另外，保持经济“强劲”的政府受到赏识，人们可能会憎恨外界抱怨这个国家的顺差太高。顺差和逆差国家之间的政治紧张是正常现象。文化差异加剧了这种紧张，尤其是像美国和日本这样的国家之间。美国经济以消费者负债运行；鼓励人们借款消费以增加消费，而且他们习惯马上购买他们想要的东西。日本经济以消费者储蓄运行，鼓励人们节约，他们会耐心地等到存够了钱再进行购买。两种文化都完全不能理解对方的消费观点。

对许多国家来说，贸易收支最有效的长期运行方法是集中改善它们国家的经济而不是依靠货币估价、贸易控制和其他强调表象而不是问题的原因的方法。政府的主要任务是将开支控制在预算之内。当世界经济变得越来越互相依赖时，这个基本的因素将越来越重要；任何国家在某种程度上都承担不了破坏国际贸易和金融体系的错误管理的责任。

参考文献

Balance of Payments Statistics, 1979— . 月刊和年刊，这个期刊包括国际收支平衡表对国际货币基金组织（IMF）成员国家（大约140个）的统计。每月的主题包括总的年度数据和任何可以利用的月度、季度和半年数据。年鉴分两卷出版。第一卷包括国家总的和分解的数据；第二卷包括55个表格，介绍国际收支平衡表各组成部分的区域和世界总量。使用的货币单位是国际货币基金组织的特别提款权（SDR）。

Chacoliades, Miltiades. *Principles of International Economics: Theory and Empirical Evidence*. 3d ed. New York: McGraw-Hill, 1990. 第12章解释了收支平衡的原则和问题，第15章研究了贸易平衡和国家收入之间的关系，包括的主题有顺差、逆差和贸易条件。一般读者也很容易理解。

Handbook of International Trade and Development Statistics, 1967— . 该年鉴每年由联合国出版。每本年鉴的第5部分按区域、经济群体和国家介绍关于发达及发展中国家和地区的收支平衡概要。与国际货币基金会的出版物相比，这个年鉴更简洁，对不需要过多详细信息的读者更有用。使用的货币单位是美元。

Survey of Current Business, 1979— . 由美国商务部经济分析局按季度和年度出版，这个出版物包括对美国经济行为的估计和分析。题目为“美国国际事务”的部分给出了合计的和个体的当前收支款项的条目，例如经常账户余额和商品贸易余额。商务部也向新闻界披露每月的贸易余额数字。

互参条目

Balance of Payments，国际收支平衡表；Exchange Rates and Interest Rates，汇率和利率；Exports and Imports，出口和进口；International Trade: A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；Trade Deficits, International Debt, and Budget Deficits，贸易赤字、国际债务和预算赤字。

C. G. 亚力山德斯 (C. G. Alexandrides) 著
董红霞 译
吴汉洪 校

BALANCE OF PAYMENTS
国际收支平衡表

经济学类别：国际经济学
研究领域：国际金融

国际收支平衡表是一个记录一个国家在世界内从其他国家得到的收入和对其他国家的支出的账户，而且，它一直是研究一国经济的国际运作及其与其他国家的关系的一个焦点问题。

主要术语

国际收支平衡表（BALANCE OF PAYMENTS）：一个国家的国际收支账户，主要包括对外商品贸易、货币资本转移以及官方或政府之间的支付。

资本账户（CAPITAL ACCOUNT）：与金融交易和所有权买卖相关联的国家之间转移货币的国际收支账户。

可兑换性（CONVERTIBILITY）：当纸币以每单位固定数量兑换成黄金时描述纸币的一个术语。

经常账户（CURRENT ACCOUNT）：国际商品交易和服务的收支平衡账户，比如旅游支出和国际利息支付。

欧洲美元（EURODOLLAR）：一个非正式术语，指一国存放于另一国商业银行中的以前者的货币表示的存款。

汇率（EXCHANGE RATE）：用另一个国家的货币来折算的一个国家的货币价格。

金本位（GOLD STANDARD）：一种国际货币体系，在这种体系下各国使它们的纸币以固定的价格兑换成黄金（因此，它们的货币可相互兑换）。

贸易条件（TERMS OF TRADE）：一个国家进口商品的价值与出口商品的价值的比；一个“改善的”贸易条件意味着相对于等量的出口现可以得到更多的进口。

综　述

一个国家的国际收支平衡表是记录来自世界上其他国家的收入和对其他国家的支出的账户。任何国家或地区都与世界上的其他地方存在收支平衡，然而，因为每个国家都使用各自的货币进行国内支付，而如果该国想在国外进行交易，则必须把它兑换成外国货币，所以许多国家具有明晰的账户。尽管这样的国际交易最初只限于商品贸易，这些支付在本质上变得更普遍。

首先，必须给出外汇的定义。把一个国家的外汇持有界定为对其他国家货币或外国货币的持有总量。国际收支平衡表的借方是指任何引起外汇外流的交易，而国际收支平衡表的贷方是指所有引起外汇流入的交易。这似乎与通常的借方和贷方的概念相矛盾，在通常的概念下借方与流入相关而贷方与流出相关。注意，一般情况下外汇流出是对相应进口商品的支付，而外汇流入是对出口商品的支付。

因为国际收支平衡表是正常的复式记账系统，所有借方的款项必须等于所有贷方的款项。例如，这表明，支出款项超过收入款项的收支“逆差”或收入超过支出的“盈余”，必定表明总账户的某分账户具有内在的不平衡，然而这仅仅指总账户的一部分不平衡。

通常用如下方式分解或划分总账户：一是经常账户，由对商品和服务的支付（两个方面）

91 组成；二是国际贷款或借款的资本账户；三是官方结算账户，由政府的外汇转移组成。因此，经常账户包括商品进口（支出）、商品出口（收入）和两个主要的服务账户，即旅游支出和对国际上未偿还债务的利息支付。在资本账户中，国际贷款和购买外国证券发生在借方，而借款和对外国人出售本国证券发生在贷方。在所有情况下，官方结算账户必须弥补前两个账户的差额。

主要在两个方面运用术语“收支逆差”和“收支顺差”。第一是所谓的基本余额，表明前两个账户中包括经常账户和资本账户的支出减去收入的款项。如果两个账户加总起来的支出减去收入大于零，那么可以说基本余额项是逆差，而差额必须由官方结算信贷、外汇流入或由政府购买外汇来补足。同样，基本余额顺差（经常账户和资本账户的收入超过支出）必须由官方结算支出、外汇流出或由政府出售外汇来补足。

也许，对术语“收支逆差”和“收支顺差”更常见的用法是关于经常账户本身：经常账户逆差是指进口（支出）超过出口（收入）。也称为收支逆差，但是更准确地说是贸易逆差。这种逆差出现在 20 世纪 80 年代美国的国际收支平衡表中，而且也常见于发展中国家的某个经济发展阶段。这种逆差可以由资本账户的收入（资本流入）、官方结算信贷或由两者混合起来补足。在发展中国家的情况中，当国家经济由于增加未来产出的目的进口投资商品时，未来产出的一部分将是为了出口，或多或少会预计到贸易收支逆差。在美国的情况下，一个“发达”国家的贸易逆差具有较多不好的含义，因为它与那个时期的政府预算赤字联系在一起，还与这些预算赤字通过从外国人那里筹资的方法相联系。

国家出现贸易逆差的事实意味着它的贸易条件（由出口所得到的进口的数量）必须高于出口等于进口时可能的条件——对同样一套进出口相对价格来说。这样的事实对国际定价和可能纠正逆差的方法具有一些建议。

通常情况下，按照以下两种方法中的一种纠正或“调整”到均衡。第一种是通过相对价格改变。如果有办法让本国出口商品相对于外国进口商品价格下降，出口商品的数量可能上升（进口商品数量下降）的预期将足以使两种价格相等。实现适当价格变化最直接的方法可能是使本国的货币对外国货币贬值。这是用来矫正贸易逆差的一个常见的政策。影响这些相对价格的改变的另一种办法是逆差国的国内价格紧缩或顺差国的国内价格通胀。

纠正逆差的第二种方法涉及收入的改变。在简单的凯恩斯主义宏观经济框架下，进口应该对当前的收入变化敏感，而出口对一个国家内的这种收入变化不敏感。可以假定相对价格差不多是不变的。进口将与当前收入同方向改变，因此，保持出口不变，进口减少——由逆差状态接近贸易均衡——可以通过减少国内收入而达到。但是，这种政策会伴随失业的产生，这就是人们为什么通常抵制收入调整政策而赞成价格调整政策的原因。

应　用

国际收支平衡理论最重要的应用可能是经济发展领域。大多数发展中国家的模型认为发展经济最迫切的国际需要是拥有两种资本：产业资本（包括尖端技术和劳动技术）和在通信、交通以及医药领域的社会资本。对一个发展中国家来说，没有资本进口，很难聚集这些物品，这表明，在收支平衡条件下，较发达国家的政府和私人投资构成了资本账户盈余。这种资本流入在支出方可以用两种方法使之相等。首先，资本进口国可以仅仅积累外汇使之等于外国投资的流入。例如，中国似乎选择了使用外国投资基金。其次，发展中国家可以通过使用借来的资本购买商品来积累工业资本和改善社会资本（基础设施）。任意一种使用都可能意味着短期的贸易逆差，但是，如果合理管理，它会使发展中国家为了偿还这种资本账户借款而在未来攀升为贸易顺差。然而，这是一个理论，为实现它需要借方和贷方双方的许多理性安排。 92

国际借款在 20 世纪的后半期出现了许多失败和濒临失败的情况。许多国家借的太多并且投资出错，很多国家不能偿还资本借款，因为

它们的出口收益不能偿还借款。一个有教育意义的例子是墨西哥，20 世纪 70 年代，为了发展它的石油储备以便出口，墨西哥在外国资本市场上借了很多债务。后来市场发生了变化，20 世纪 80 年代的大部分时间石油价格下跌，由于国际石油价格低廉，这使得墨西哥拥有大量的外债而无法偿还。从墨西哥国际收支平衡的观点看，对于将重点放在出口产业而不是发展包括基础设施在内的国内资本的发展中国家来说，也可能会产生这类问题。像美国这样的发达国家出于它自己的目的，常常鼓励这种出口导向型投资。另外，许多发展中国家从这样一种国际收支平衡机制中受益，即为了建立产业和社会资本而借钱，然后偿还已经发生的国际债务。

收支平衡机制的另一个应用是 20 世纪 80 年代美国的例子。税收的变化引起了美国政府投资基金的显著改变。大量的差额由州和市政府承担，然而这些差额导致了在很大程度上只能通过向国外借款（国际资本流入）来筹资的联邦赤字。这种结果就是贸易逆差，因为由资本流入资助的进口超过出口。对发达国家来说这是一个特殊的情况：进口外国资本来支付本国消费超出本国生产的部分。官方结算（政府购买外汇）对这种情况无济于事，而且在美国收支平衡行为中的这种进展是有问题的，因为它破坏了国际资本投资的正常有效的分配。事实上，富人（间接地）在向穷人借钱。

像美国和墨西哥的这种情况，有时仅通过调整汇率就可以得到解决。这种调整在布雷顿森林体系（1945—1972）下得以制度化和集中化了，布雷顿森林体系利用可调整的钉住汇率制。1970 年，由于外汇市场由中央银行买卖（官方结算），汇率变得更具市场灵活性了（或者更准确地说是“可控制了”）。这种安排行之有效，因为国际资源分配似乎进展顺利。但是，仍然存在关于货币资本国际分配的一些问题。应该注意到 20 世纪 80 年代美国的贸易逆差伴随着价格相当高昂的美国美元，以及可预测到的对美国有利的贸易条件。

总之，各国一直都不愿意使用国内价格紧缩或国内收入（和就业）降低的办法来减少贸易逆差。它们更常借助于汇率的下降。20 世纪 80 年代美国的情况是一个反例：美国选择把贸易逆差作为为政府预算赤字筹资的一种方法，而高昂的美元价格（和提升的贸易条件）是其结果。

相关内容

国际收支平衡问题首先由重商主义政策引起，这是国家主义的一个属性。重商主义者认为国家财富应该最大化，依照他们的观点，财富等同于黄金。最大化一个国家的黄金资产的方法就是增加出口和减少进口。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）通过后来成为现代收支平衡理论基础的论证推翻了重商主义的信条。

根据亚当·斯密的反重商主义论点：一个国家仅仅进口黄金不能影响它的收支平衡。在早期的市场经济中，通过相对价格的变化刺激对进口商品的需求和抑制对出口商品的供给，黄金能够进入私人财富流。因此，黄金进口的计划将是对自己不利的，因为这种进口在本质上会逆转所有收支顺差。大量逆转会在贸易逆差情况下出现，伴随着上涨的进口价格和下跌的出口价格。在金本位制下，通过对受制于由贸易不均衡引起的黄金流量的国内价格进行调整，国际收支平衡会自动调整到均衡。

93

在 19 世纪期间，大部分贸易国家（除了重大战争期间）遵守金本位制，而且意识到了它的许多缺陷。主要的问题是为了纠正贸易逆差所规定的国内价格紧缩。新兴的产业资本系统以及相应的银行业，不能忍受大幅度的价格波动，尽管简单的农业市场经济或许可以。金融合约按照货币条件达成协议，因此，当价格上升时，不会造成明显的损害，而当价格下跌时，企业会破产，包括银行本身。中央银行开始防范由国际黄金流动引起的价格波动，这种政策转移对国际收支平衡具有直接的影响。当一个国家拥有贸易顺差而且同时黄金流入，中央银行将“封存”黄金流入，或者阻止它同化为国内货币供给。中央银行不是通过打印可兑换的纸质黄金证明书而是通过把黄金存入库中

来做到这一点。当存在贸易逆差时，中央银行可以通过提高利率——这被称为银行利率——来阻止国内的黄金流出，结果是吸引短期资本来补偿资本账户流入以对消经常账户逆差，从而无须依赖于官方结算信用（黄金流出）。这是国际支付资本账户最重要的用途，而且这么做减轻了单调的国际金本位制引起的紧缩后果。

结果，国内价格考虑的因素和收支问题共同作用削弱了金本位的传统机制。但是，当代收支惯例和制度仍然受到金本位思想的控制。对国际通货膨胀扩散的恐惧充斥于 20 世纪 70 年代经济学家对外国通货存款体制，即欧洲美元的论述。许多经济学家担心商业银行在国际舞台上的扩张会扰乱贸易国家的购买行为，因为它们可能会借入这种欧洲美元并以不负责任或无益的方式支出。这种情况会导致无法解决的收支问题，但是，这些问题不能具体化。尽管发达国家和发展中国家的确偶尔都出现收支困难，但是从长期来看它们似乎能解决这些问题，很少有例外。

参考文献

Bloomfield, Arthur I. *Monetary Policy Under the International Gold Standard: 1880—1914*. New York: Federal Reserve Bank of New York, 1959. 权威地阐述了中央银行如何利用金本位制来防止国家内部经济的价格波动，如收支平衡所传递的。

Caves, Richard E. and Ronald W. Jones. *World Trade and Payments*. 4th ed. Boston: Little, Brown, 1985. 一本阐述非常明晰的当代贸易教科书，在该书前面的章节里回答了大量的国际收支平衡问题。

Holmes, Alan R. *The New York Foreign Exchange Market*. New York: Federal Reserve Bank of New York, 1960. 对收支平衡与外汇市场运作的制度进行了精辟的描述。

Schumpeter, Joseph. *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press, 1954. 可以发现大量熊彼特（Schumpeter）的经典分析。留意第 2 部分第 7 章关于重商主义者的描述和第 3 部分第 4 章的“部队综述”。

Smith, Adam. *The Wealth of Nations*. 1776. Reprint. New York: Modern Library, 1937. 斯密在该书的第 4 部分详细陈述了关于国际收支平衡的反重商主义理论。

Thornton, Henry. *An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain*. 1811. Reprint. London: George Allen & Unwin, 1939. 对于对这个学科的历史感兴趣的读者来说，约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）和雅各布·威纳（Jacob Viner）都把关于收支平衡的货币方法的最早思想归功于桑顿（Thornton）。

Viner, Jacob. *Studies in the Theory of International Trade*. London: George Allen & Unwin, 1955. 可能是最完整的讨论收支平衡与货币现象的关系的文献。事实上，整本书都与这个主题有关，然而应特别留意第 6 章：单一币种下的国际机构。

94

互参条目

Balance of Merchandise Trade，商品贸易差额；Capital Flows: International，国际资本流动；Devaluation，政策性贬值；Exchange Rates: Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；Exports and Imports，出口和进口；External Debt of the United States，美国外债；Gold and the Gold Standard，黄金与金本位；International Indebtedness，国际债务；The Marshall-Lerner Condition，马歇尔-勒纳条件；Mercantilism，重商主义；Monetary Approaches to the Balance of Payments，国际收支的货币分析法；Trade Deficits, International Debt, and Budget Deficits，贸易赤字、国际债务和预算赤字；Transfer Payments: International，国际转移支付。

彼特·弗雷沃特（Peter Frevert） 著

董红霞 译

吴汉洪 校

BANK STRUCTURE AND COMPETITION
银行结构和竞争

95 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论

竞争是指银行之间的竞争，银行通过提供低利率贷款、高利率存款和金融服务的多样化来吸引客户。以银行的数量和规模为特征的产业结构，产生出不同地理层面上的竞争行为和金融制度绩效。

主要术语

银行控股公司（BANK HOLDING COMPANY，BHC）：一个拥有银行投票表决权的股票和其控股权益的公司；多个银行控股的公司拥有两个或更多银行的控股权益。

商业银行（COMMERCIAL BANKS）：办理存款业务和贷款业务的金融机构，在贷款人和借款人之间起中间媒介作用，也为以支票账户结算交易的支付提供便利。

集中度（CONCENTRATION RATIO）：一个行业中特定数量的最大公司的业务所占的比例。

联邦储备体系（FEDERAL RESERVE SYSTEM）：负责发行货币、设计和执行货币政策并且规制金融体系的美国中央银行体系。

投资银行（INVESTMENT BANKS）：提供投资建议以及发起、销售和购买证券的金融机构。

国家银行（NATIONAL BANKS）：由货币监理署授权和管制的银行。

州立银行（STATE BANKS）：由各州授权的银行；是联邦储备委员会成员的州立银行受联邦储备委员会管制，其余州立银行则受州立机构管制。

储蓄机构（THRIFTS）：专门发行抵押贷款的储蓄和贷款机构。

综　述

与其他商业企业一样，银行的目标是获得最大的可能利润。假定利润是收益超出成本的部分，则银行或者努力使收益超过成本的部分最大化，或者努力使与给定生产服务的成本相关的收益最大化，或者使产生一定量收益的成本最小化。不管选择了哪一种，竞争是指旨在获得最大的可能利润的银行行为，并且限定了以价格、数量和产品多样化界定的银行绩效。银行的产品是存款、贷款和其他金融服务，而价格由贷款和存款利率以及可行的服务收费构成。

最大化收益的竞争以各种方式出现。价格竞争采取提供诱人的存款或贷款利率的形式，以便增加银行可利用的资金和公众借用这些贷款的需求。这些利率可以是隐性或显性的。对存款利率的实际支付是显性的。但是，如果法律上阻止银行提供竞争性利率，那么它们以对顾客提供特定服务、延长分支行营业时间或在顾客开户时赠送小礼物的形式向顾客提供隐性收益。

有时，银行在低于能够产生最大可能利润的水平上为它们的产品定价。它们把这作为一个临时措施来从其他金融机构吸引客户，以增加它们的市场份额。一旦它们获得了可保持的

市场份额，这些银行就提高它们的服务价格并获得较高的收益。银行同样可以采用对某一特定产品收取一个低价的做法，希望鼓励它们的用户购买相关的服务，以此为银行创造更多的业务。

产品竞争采用提供不同产品或同一产品多种服务方式的办法来吸引更多的业务。例如，银行经常努力为它们的客户提供适合支票账户和存款账户的许多选择。广告同样用来强调个人的注意，并且提供个性化的服务。有时，银行甚至可能利用公众对它们存款安全的信心。面对其经营中的失误，金融机构可能会强调它们的合理管理、存款保险和稳定的历史。

竞争的最后一种形式是基于成本而发生的，与上述竞争形式有紧密联系。当银行通过使用技术或受过较好训练的职员或通过把固定成本分摊在一个较大的运营中来降低提供服务的成本时，它就能对其服务收取较低的服务价格或承担开发和提供多种产品的费用。

96

不管采用什么形式，为了提供对产业绩效的了解，必须测量银行竞争。最为普遍接受的竞争度量是基于结构的概念（即行业中公司的数量和规模）和利用一定数量的最大公司提供服务的相关市场份额。最好能以银行在国家、州或当地范围内所吸引的商业存款份额来度量其市场份额。规模最大的几个银行持有的商业存款份额越大，集中度越高，竞争程度就越低。然而，由于关于商业存款的充足数据不易得到，只能用一个银行总的存款份额来代替。

在不同的地理水平上，允许进行具体竞争比较的数据不易得到。然而，总体来说，当地理范围缩小时竞争趋于降低。国家水平上银行之间的高度竞争可用这样的事实来解释，即这些银行的客户是大规模的公司，这些公司可以方便地获得可选择的理财手段。而且，为了寻找最高的收益，这些客户的存款是具有高流动性的。美国最大的 100 家银行组织持有的存款不足总的银行存款的 0.5%，这个调查数据说明，相对于其他行业银行业的集中度较低。

假设影响银行运营的规则在每个州都不一样，从州的角度看，银行业集中度的情况更不明确。在这个层面上，与那些只设立一家全面服务的银行机构的州相比，在允许在全州范围内设立分支行的州中竞争更激烈。

最后，在当地的水平上，银行市场往往趋于高度集中。但是，银行控股公司（BHCs）的出现一直是这些市场中降低竞争的一个因素。尽管自 1956 年之后不允许创建新的跨州银行控股公司，然而那些免受新条例限制的公司有权在州范围内收购或成立银行机构。收购小银行的银行控股公司，往往通过向小银行提供更多融资渠道或者其他优势来增加后者的市场份额，并最终降低竞争。然而，为了促进竞争，管理当局往往鼓励银行控股公司设立新的分支机构而不是收购现有的银行。

应　用

20 世纪 30 年代由银行经营失败而产生的显著波动，加上美国公司对金融部门历来的不信任，导致美国产生了更多有限制性的银行立法。这些约束由于限制银行的数量和业务而削减了银行的竞争水平。银行必须得到被称为执照的营业许可证这一要求，在州或国家的层面上构成了约束银行数目的法律障碍。为了得到营业执照，申请人不仅必须提供管理一个银行的能力的证据，还要论证理想位置需要更多的银行服务。这种倾向趋于减少授予的银行营业执照的数量，因此约束了竞争的潜在增加。

一直以来，立法旨在限制银行提供产品的类型、银行对存款所支付的利率及它们的营业位置。随着 1933 年的《银行法案》（Banking Act）的通过——该法通称为《格拉斯-斯蒂格尔法案》（Glass-Steagall Act），商业银行被禁止向支票账户支付利息。储蓄贷款同样也要受制于储蓄和定期存款的固定利率。而且，大多数州制定高利贷法，这就对贷款利率施加了一个上限。因此，基于产品价格的竞争的可能性被消除了。作为这些管制的结果，在 1980 年通过《存款机构放松管制和货币控制法案》（DIDMCA）之前，银行主要通过隐性而不是显性价格来竞争。

对银行所提供产品类型的限制以市场分割的名义出现。在某种程度上它们是为了鼓励提

供某种产品，例如通过储蓄贷款机构的住房抵押，在某种程度上是为了确保银行的稳定性和存款的安全。禁止商业银行从事诸如代表商业客户发行股票和债券以及投资于它们自己的资金这样的行为来确保银行的稳定性和存款的安全。

第三种限制种类是地理上的，源起于州水平上而不是在联邦水平上。有些州禁止成功的银行把它们的业务以分支的形式扩展到其他地方。国家银行尽管不受州的监督，但必须遵守它们所在州的分支银行法。1927 年的《麦克法登法案》（McFadden Act）规定，国家特许银行可以不受约束地设立自己的分支机构，但这些分支机构必须设立在它们的总行所在的城市，并且只有在至少允许州银行这么做的情况下才能设立分支机构。随后 1933 年的《银行法案》把赋予每个州立银行可设立分支行的优先权利也赋予了国家银行。

允许设立分支银行的某些州的管理者，曾试图通过阻止收购现存的银行来保护竞争。他们也曾经禁止设立跨越州界的分支银行，尽管拥有多家银行的控股公司通过控制不止一家银行的利息，的确尝试开展州际银行业务。而且，为了不使较小的州内金融机构被接管，曾经常常拒绝大规模的货币中心银行开展其他州的银行业务。

同时，认为银行从交易的角度来看不是商业实体和该行业已受到管制的观点，阻止了对这些机构实施反托拉斯法。为数不多的有记载的银行之间的共谋行为的案例，可以追溯到 20 世纪 60 年代，例如固定服务价格，但是在银行之间仍然存在关于最低银行利率方面的略带共谋性质的实践。对最好的贷款客户收取的并作为对其他借款者收取的费率的基础的这种利率，通常被其中一家大规模国家银行改变。然后全国的其他银行追随这种动向。

管制的趋势在 20 世纪 80 年代有所逆转：随着对活期存款和定期存款利率的最高限制的取消，竞争的重点从隐性的价格竞争转向显性的价格竞争；稍稍放松了对所提供的服务类型的约束；并且有些州允许其他州银行进入，这增加了地理上的竞争。同时，技术发展和由此而产生的信息传播的激增给竞争提供了一个全新的方面，并给美国的银行提供了避开国内管制的选择。例如，按照州法律，自动机械操作的分行如某自动取款机终端在技术上不被当做分行，从而使得银行能够在指定的地理位置以外的地方提供服务。

这些立法和技术上的变化为增加美国国内银行业的竞争做了很大贡献。然而，假定越来越趋向金融市场全球化，美国银行在与国外银行的竞争中仍然受现有国家管制结构的约束。

相关内容

基于对公共福利的考虑以及假定更为激烈的竞争通过激励银行以更低的价格提供更多的产品从而使消费者受益，各种不同形式的竞争一直受到密切关注。经验研究发现在一个给定的区域中较高的集中会导致较低的竞争，同时伴随着更少的可利用的金融服务。另外，银行网络以许多紧密的联结为特征，本质上这使得个别银行的破产易于传递给其他机构，产生多米诺效应，从而有可能损坏整个金融系统的稳定性。

因此，20 世纪 80 年代期间的银行业危机提出了关于影响银行运作的管制结构转变方向的不同观点。银行必须面对来自国外银行的竞争以及来自非传统的国内金融服务提供者如保险公司和共同基金经营机构的竞争。有些人声称，拆掉商业银行和投资银行之间的障碍会使前者有机会提供更多样化的投资产品组合，因此使银行更有效地对付竞争。1990 年联邦储备体系决定授权商业银行 J. P. 摩根（J. P. Morgan）代表它的公司客户发行有价证券，这是向这个方向迈进的一步。然而，这样的一个步骤，没有形成评定支撑商业银行竞争态势的有效性的基础，也未能预测这个方向的未来趋势。

在银行的运营中同样需要更多的地理自由。最近银行业趋于在全国范围内经营的趋势似乎预示着通过建立更多的分支银行可以促进竞争并向银行客户提供更多的服务，但是这种趋势可能会招致地区层面上的接管。进入新地区的较大规模的银行从较大的运营经济中受益，并

使小规模的地方银行处于劣势。再加上大规模银行更容易获得其他地方的资金，可能破坏较小的地方银行的盈利能力。

同时，中等规模银行扩张它们经营范围的能力可能使它们持有更多样化的贷款组合，因此降低它们无力偿还的贷款比率，并减少它们为保持流动资产以防万一的需要。这些银行的规模可能会增长从而成为较小规模银行的潜在收购者。对银行来说，较大的地理自由可能因此改变银行业的结构，包括较少量而不是较多的、在州一级或地方一级经营更多分支银行的银行在内。然而，新兴的机构可能在国家层面上产生更多的竞争，并且使银行业转向包括公平竞争的一个更统一的全国结构。

参考文献

Baer, Herbert, and Sue F. Gregorash, eds. *Toward Nationwide Banking: A Guide to the Issues*. Chicago: Federal Reserve Bank of Chicago, 1986. 考查了全国范围的银行业的发展趋势和法律经济框架，包括经验研究，并对不同国家的银行业做了比较。

Luckett, Dudley G. *Money and Banking*. 3d ed. New York: McGraw-Hill, 1984. 强调了国际金融的制度问题，研究了银行业规制结构变化的历史。针对大学生读者。

Miller, Roger LeRoy, and Robert W. Pulsinelli. *Modern Money and Banking*. 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1989. 米勒(Miller)和普尔斯尼里(Pulsinelli)在他们对银行业历史背景的调查中采用了新颖的方法。适合大学生阅读。

Nadler, Paul S. *Commercial Banking in the Economy*. 4th ed. New York: Random House, 1986. 讨论了银行竞争的动机和趋势以及对货币控制现象的影响。

Sinkey, Joseph F., Jr. *Commercial Bank Financial Management in the Financial Services Industry*. 3d ed. New York: Macmillan, 1989. 对财政管理进行了深入而技术性强的综述，适合研究生和那些对商业银行管理感兴趣的人阅读。

互参条目

Advertising, 广告; Automation, 自动化; Types of Banks, 银行类型; Barriers to Entry, 进入壁垒; Competition: Perfect vs. Imperfect, 完全竞争和不完全竞争; Market Structure, 市场结构; Thrift Institutions, 储蓄机构; Time Deposits, 定期存款。

西瓦·萨耶格 (Shiva Sayeg) 著
董红霞 译
吴汉洪 校

BANKING：CENTRAL AND FREE
中央银行体制和自由银行体制

99 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：经济史和货币理论

中央银行体制和自由银行体制是两种基本的银行体制。前者将货币供应置于中央机构的控制之下；后者把货币供应的决定留给市场。虽然自由银行体制在历史上存在过一些时间，但基本上来说，工业化国家都设立了中央银行体制。

主要术语

银行券（BANK NOTES）：由个体的私人银行或中央银行发行的纸券，可以是不兑现货币，也可以是商品（实物）货币。

商品货币（实物货币）（COMMODITY MONEY）：银行券或活期存款账户，其所有者可以将其兑换为铸币。

活期存款（DEMAND DEPOSIT）：一种会计分录，对存户它代表债权；对银行，它代表债务；存户可以在任何时候结算。

不兑现纸币（FIAT OR PAPER MONEY）：不能兑换为铸币的银行券或活期存款账户，仅能兑换为同种货币的不同单位。

内部货币（INSIDE MONEY）：由个别银行发行的任何债务（银行支票或活期存款账户），可以兑换成某种外部货币。

法定货币（LEGAL TENDER）：由法律规定在支付债务时必须接受的货币。

外部货币（OUTSIDE MONEY）：由中央银行，而不是由可以兑换内部货币的个别银行发行的铸币或银行券。

准备金比率（RESERVE RATIO）：个别银行持有的用做银行对外未偿还债务（活期存款或银行券）的准备金的货币价值所占的比例。

准备金（RESERVES）：由一个银行持有的放在自己的金库中或是放在中央银行的账户上的外部货币，用来兑换内部货币。

铸币（SPECIE）：贵重的金属硬币，通常是金或银。

综　述

自由银行体制的一个最显著特点就是缺少一个能控制货币、信用供应、银行券印制和发行以及个体银行的储蓄账户信用（活期存款账户）的中央银行，如果要做到能控制的话，就要求不存在任何相关的法定货币条文。这样的银行券一般以同一单位命名，如美元，但是它们通常是由各种私人企业发行的，如花旗银行（Citibank）或美国银行（Bank of America）。一般来说，在自由银行结构中，银行有从事任何它们认为是有利可图的金融活动的自由，唯一需要遵守的就是反欺诈的法律禁令。

中央银行体制容许个体银行单独提供储蓄账户，但禁止这些机构发行它们自己的货币。中央银行体制设有一个唯一的银行券发行者，通常就是中央银行本身。比如在美国，美国联邦储备体系从总体上控制法定货币——联邦储备券的发行。另外，中央机构具有创造更多货币的能力，因而能够控制银行的储备总额，改变货币供应。中央银行通常在限制银行券发行之外，还间接约束个体银行的活动。这些约束包括禁止设立分支银行、限制银行投资类型、控制贷款或存款利率等。

对于任何银行体制来说，最关键的目的就是达到并维持有效率的“金融媒介”的作用。加引号的短语意义很简单：做一个金融媒介就是做储户和投资者的中间人。当一个人在银行中维持着一笔储蓄时，他在储蓄，同时也在为银行经理增加相应数量的可以利用的资金。银行有强烈的逐利动机将这笔资金贷给需要钱做项目的投资者。通过这种方式，银行成为资金从存款者（供给方）流向投资者（需求方）的有效渠道。当这一过程运行平稳的时候，资金的供给和需求在市场利率水平上数量相等。

100

银行能借出的资金数量是有限制的。任何一家单独的银行能够安全借出的仅仅是比准备金比率所要求的数量多出的资金。银行每次向储户贷款时，所进行的交易都会增加储户记入贷方的储蓄存款金额。因为储蓄存款是货币供给的一部分（是最大的独立部分），存款增加时，货币供给增加。因此，当准备金比率下降时，可以贷出更多，于是货币供给上升了。当准备金比率提高时，可以贷出的少了，于是货币供给下降。

在中央银行体制下，准备金比率是法定的，不会经常变化，而且平等地要求所有银行强制执行。但是在自由银行体制下，没有法定强制的比率，每一个银行根据市场条件确定自己的最优比率。在自由银行体制的支持者们看来，这一能力是它比中央银行体制优越的地方；也就是说，只要人们在高的比率下选择储蓄（不花储蓄在银行的钱），最优的准备金比率就会下降，因为支出减少，消费者交易少了，把内部货币兑换为外部货币的次数更少。简而言之，当储蓄上升时（在衰退时期通常确实如此），自由银行会自动增加货币供给。在繁荣时期（储蓄一般下降），自由银行会发生相反的过程。自由银行的拥护者因此认为中央银行对货币的导向是没有必要的。追逐利润的动机引导自由银行在衰退时增加货币供给，在繁荣时减少货币供给，从而减小了经济波动。

所有的经济学家都认为在中央银行体制下不存在相应的自动稳定机制。由于准备金比率是法定的，不随着市场条件变化，货币供给一般要受其他手段的影响。存在两种可能性：中央银行向私人银行征收的利率（贴现率）变化，或者中央银行购买或出售政府债券（公开市场业务）。

提高贴现率时，私人银行借得少了，储备金总额减少，货币供给下降。如果贴现率降低，银行会借更多的钱，储备金总额增加，货币供给增加。如果中央银行购买政府债券，银行系统的储备金总额增加，货币供给扩张；如果中央银行出售政府债券，储备金总额下降，货币供给收缩。这两种控制货币的方法有很强的效果——尤其是公开市场业务平常应用得更多。然而，要想成功使用这些措施，需要广泛收集全国的经济数据，并对未来的形势做出可靠的统计预测。前者耗费时间，又耗费钱财；后者经常被事实证明是无法实现的。就像某些经济学家所说的那样，中央银行面临着无法逾越的“信息障碍”。

其他经济学家已经指出自由银行存在同样严重但却是不同的信息问题：存款者一般不具有有关私人银行的安全状况的详细信息。因此，如果一个银行面临困难，储户可能认为所有的银行都不安全，并由此导致“恐慌”。根据这一观点，为了防止金融崩溃，必须设立中央银行。

应　用

关于自由市场原则不适用于货币和银行因而中央银行必不可少的观点如此深入人心，以至于有些人很难想象出自由银行曾经存在过。

最早可以认定的银行于 12 世纪出现于意大利的热那亚。它们发展的早期只不过是充当铸币的仓库。存户一方的动机是对安全的渴望。作为对安全服务的一种交换，这些早期银行收取费用。但是它们不利用这些存款放贷。事实上，银行家们观察到货币储蓄的比率通常和货币提取的比率相同，两者在任一时刻都只占储蓄总额的一小部分。他们得出结论，把手中的一部分储蓄贷出去是安全的。这样一来，银行家们大大地增加了他们的潜在财富，并为投资和经济增长提高了资金的可获得性。

银行业务的另外两个进步是引进可兑换铸币的纸质银行券，以及可以转出（或记入）客

户储蓄账户的支票。前者和铸币具有同样的购 101 买力，但是大大提高了可携带性和方便性。后者使得人们不借助于货币就可以处理任何业务。这两项革新在17世纪晚期得到了推广。20世纪唯一的革命性变化是和中央银行的统治地位上升联系在一起的：中央银行发行的不可兑换纸币取代了作为外部货币的铸币，并充当私人银行持有的准备金。

中央银行体制的诞生通常被认为是以1694年英格兰银行的建立为标志的。然而，英格兰银行早期只是作为英国政府贷款的一个来源。它直到1833年才获得对货币的完全控制权，这一年它的银行券被宣布为法定货币。美国的第一家中央银行是北美银行（1781—1783），紧接着是美国第一银行（1791—1811）和美国第二银行（1816—1836）。在19世纪后半叶，没有明确的中央银行，尽管美国财政部拥有并运用一部分类似权力。现在的美国联邦储备体系是国会1913年创立的，1914年开始运行。

自由银行体制在历史上有大量先例，史料确凿地分布在苏格兰（1765—1845）、美国（1837—1863）、瑞典（1831—1902）、中国福州（1644—1911）、加拿大（1841—1915）和法国（1815—1848）。自由银行体制也曾短暂存在于南非、澳大利亚、新西兰、西班牙、意大利、瑞士。真正的问题在于是自由银行体制还是中央银行体制运行得更好。

以前曾经讨论过，不管什么银行体制，其主要目的都是提供有效的“金融媒介”。判断银行体制的其他主要尺度涉及全国范围内的经济绩效——“宏观经济”绩效。这里的目标是造就任何一种使实际经济增长最大化，同时又能使通货膨胀和失业最小化的环境。事实上，自从1978年《汉弗莱-霍金斯法案》（Humphrey-Hawkins Act）通过后，官方宣布的联邦储备体系的目标也就是这些。另外，经常有人——尤其是美国经济学家米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）——建议达到这一目标的途径就是保证货币供给的稳定增长。因此，适当的货币政策的一个关键指标是货币供给的可变程度。所以，人们应该考察中央银行体制和自由银行体制在完成这些目标方面的实际绩效。

以美国人的经验为例，发现美国历史上实际经济增长（生产出来的实际货物和服务的增长）最快的年代是1850—1860年，即自由银行体制的全盛时期。在这10年中，实际国民收入增长了59.3%。青睐自由银行体制的经济学家用这一事实支持他们的观点。但是后来实际经济增长最快的两个年代是1950—1960年（56.3%）和1940—1950年（54.6%），这两个时期货币控制高度集中在美国联邦储备体系手中。不幸的是，无法同时比较失业率，因为没有关于19世纪的可靠的就业数据。

为了比较价格和金融增长的变化，首先要定义相应的时间段。在19世纪30年代和19世纪40年代，大部分银行接受州银行委员会的监管，但这些银行发行的货币是可以兑换成黄金的。以铸币为基础的自由银行体制在1850—1862年期间占据统治地位。从1863年一直到1878年，美国政府有了不兑现纸币（绿背美钞）和以财政部形式存在的准中央银行。从1879年到1914年这段时间重建了金本位但后继操作由财政部负责。直到1932年，联邦储备体系还一直在金本位的框架下工作；1933年，美国放弃了金本位，选择了不可兑现纸币。

对这些时间段的现代研究可以追溯到20世纪70年代中期，其结果相当出人意料。在自由银行体制时期（1850—1862），尽管价格变动稍大一些，但货币增长比早期对银行业实行政府许可和监管的时期更稳定，而两个时期的价格都比绿背美钞时期更稳定。最突出的是，自由银行体制时期的价格和货币增长都比早期的联邦储备体系时期（1915—1932）更稳定。

这些数据并不一定能够证明中央银行和自由银行哪个更具优越性，但这些证据似乎不可否定地说明自由银行体制并没有把经济引向混乱，这与传统观念是相矛盾的。

相关内容

102 从18世纪晚期开始，关于自由银行体制和中央银行体制的争论就一直时断时续。自由银行体制在“自由放任主义”或自由市场的观念统治时期更受欢迎。中央银行体制在社会主

义—集体主义的思想主导时期更受欢迎。那么自由银行体制的实践发生于19世纪而中央银行体制在20世纪几乎具有普遍性就不足为奇了。

提倡中央银行体制对货币和银行的控制旨在表达对无监管金融市场的效率和必要性的怀疑。提倡自由银行体制则是要维护这样一种观点：经济学家亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）所描述和捍卫的自由企业原则不仅在银行业适用，在其他经济部门也一样适用。

反对自由银行的最常见的理由是它们有引起通货膨胀的内在倾向；即因为缺少外部控制，它们会印制和发行大量货币。自由银行体制的拥护者指出，历史证据并不支持这种观点。他们声称，历史上的通货膨胀是在货币由中央银行控制的时期发生的，消费者没有持有由于通货膨胀失去购买力的货币。再说，自由银行在试图增加新钞票的发行时，必然遭遇越来越大的成本。

对自由银行体制的第二种主要批评断言，如果没有中央银行向私人银行随意提供资金，自由银行体制没有办法制止银行恐慌。自由银行体制支持者的回应是，只要储户愿意接受银行自己的银行券（内部货币），就不会出现问题。但是，如果恐慌的储户需要外部货币，那么自由银行就可能无法应对危机。

对自由银行体制的第三种常见的反对意见声称，由于多种银行券流通，必然出现伪钞。这种观点看起来是对的，但证据含糊不清。例如在苏格兰，自由银行体制时期伪钞很少。然而它的邻居英格兰的货币系统以英格兰银行发行的钞票为基础，在1801年却因伪钞事件绞死了302个人。在美国，有相当大数量的伪钞在流通；然而，正如经济史学家休·罗考夫（Hugh Rochoff）所言，流通程度被极大地夸大了。美国银行券诈骗的严重性的确切程度虽然已有定论，但在自由银行体制的倡导者和中央银行体制的倡导者之间的各种争论却依然悬而未决。

参考文献

Friedman, Milton, and Anna J. Schwartz. *A Monetary History of the United States, 1867—1960*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1963. 是整个货币经济学中引用最多的著作之一。这的确是部经典之作，既有丰富的统计记录，也体现了旨在从理论上说明货币在任何经济中都是最重要的单一规则主张的巨大努力。它是写给职业经济学家和学生看的，但外行也可以理解和欣赏其中的部分内容。

Goodhart, Charles A. E. *The Evolution of Central Banks*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1988. 是一位英格兰银行前顾问对中央银行体制的勇敢辩护。特别有趣的是作者关于自由银行（第2章）和私人存款保险（第6章）的讨论。非技术性的；不是专家也能看懂。

Miller, Roger LeRoy, and Robert W. Pulsinelli. *Modern Money and Banking*. 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1989. 是为大学生设计的一本优秀教科书，但其他人也可以读懂。尤其是关于美国银行历史（第12章和第13章）、银行起源（第4章）、20世纪80年代储蓄和贷款协会以及银行问题（第10章）的讨论对于有兴趣的业余爱好者来说会很有启发。

Selgin, George A. *The Theory of Free Banking*. Totowa, N. J.: Rowman & Littlefield, 1988. 是自由银行理论案例的极好描述。有一些关于历史事例的讨论，但最主要的目的是揭示自由银行体制的可行性甚至是优越性。最值得一提的是塞尔林（Selgin）没有借助数学或统计学就建立了他自己的自由银行体制案例。

Siegel, Barry N., ed. *Money in Crisis: The Federal Reserve, the Economy, and Monetary Reform*. San Francisco: Pacific Institute for Public Policy Research, 1984. 一些杰出货币经济学家的论文集。主题范围包括众所周知的经济周期理论的统计检验、关于1945年以后美国联邦储备体系绩效的评述、金本位的历史（1821—1971）、对大衰退的透视。值得极力推荐。

Timberlake, Richard H., Jr. *The Origins of Central Banking in the United States*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1978. 一本优秀的历史著作。作者所聚焦的是

从 1840 年到 1914 年联邦储备体系建立这一历史阶段。他的主要结论是：中央银行体制的产生是对银行问题的机会主义反应，而非自然进化的结果。19 世纪私人银行的清算所实现了中央银行的大部分功能。

White, Lawrence H. *Free Banking in Britain: Theory, Experience, and Debate, 1800—1845.* New York: Cambridge University Press, 1984. 一部极有争议和影响的著作。作者不仅描述了一个有关自由银行体制的极具说服力的案例，而且详细阐述了苏格兰的自由银行体制（1765—1845）以及 19 世纪的自由银行体制和中央银行体制的争论。书中运用了一些微积分，但对于非专业的读者来说，忽略那一节不会有多大损失。

互参条目

Bank Structure and Competition，银行结构和竞争；Banking School，Currency School，and Free Banking School，银行学派、通货学派和自由银行学派；The Federal Reserve Bank，联邦储备银行；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Monetary Institutions，货币机构；Creation of Money，货币创造；Demand for Money，货币需求；The Money Supply，货币供给。

拉里·J·希克里斯特（Larry J. Sechrest） 著
徐国兴 译
吴汉洪 校

BANKING SCHOOL, CURRENCY SCHOOL, AND FREE BANKING SCHOOL
银行学派、通货学派和自由银行学派

经济学类别： 货币和财政理论

研究领域： 经济史和货币理论

银行学派、通货学派和自由银行学派代表了在政府如何规制银行业问题上三种互相对立的学术观点。它们代表着相互冲突的政治程序。

主要术语

支票存款或转账存款（CHECKABLE or TRANSACTION DEPOSIT）： 一种银行存款，可以通过签支票将钱从开户银行提走。

商业银行（COMMERCIAL BANK）： 一种金融机构，传统上经营支票存款。

可兑换性（CONVERTIBILITY）： 这一术语描述的是每单位纸币可以兑换固定数量黄金这一状况。

货币（CURRENCY）： 由政府印制和发行的纸币。

存款机构（DEPOSITORY INSTITUTION）： 经营转账和支票存款的机构；从实际意义上来说，主要指商业银行，但也包括储蓄和贷款协会。

金融中介（FINANCIAL INTERMEDIARY）： 金融企业，其主要业务是为那些通常无法协调资产与负债期限（经常是借入短、贷出长）的借贷双方提供便利。

公共产品（PUBLIC GOOD）： 由消费者共同消费的、增加一个消费者的成本增量为零的产品；城市消防是纯公共产品的一个例子。

准备金要求（RESERVE REQUIREMENT）： 规定必须把银行债务（通常是支票存款的一定比例）保存为具有高度流动性的资产形式，如现金或中央银行存款。

定期存款（TIME DEPOSIT）： 不可用支票的存款，如果一直存放在银行的时间超过最低期限，接受存款的银行将支付利息。

综　述

在现代市场经济中，相当大比例的货币是由私人部门内部供应的。这个现象是提供金融信贷的结果。例如，当商业银行把钱借给生产厂商和消费者时，它会为借款人开立一个支票账户。在任一时点上，这种账户的全体占了货币供应中相当大的部分。银行“原理”就是这样的观念和基本原理，即银行界的成员自己拥有供应正确数量货币的全部必要信息及动机。对这一原理的支持者称为银行学派。

通货原理实质上就是对银行原理的否定。它宣称具有私人动机的银行既不具备必要的知识也不具备必要的工具来决定总的信贷数量。其含义就是调节货币供应的责任必须从私人部门转移到其他地方。“其他地方”一般认为就是通过直接或间接的责任实现该功能的政府。这一通货原理的拥护者被称为通货学派。

两个学派之间的政治争议涉及银行部门调节的合适力度，而基本的经济学问题则与银行的技术属性有关。货币是和衣服、食品相似，

最好应当让自由市场决定如何生产的私人产品吗？或者说，它更像消防和警察保护这类通常需要政府调节的公共产品吗？即使从消费这一角度来看把货币归结为私人产品是恰当的，那么从生产条件的角度考察又当如何？假如这些条件和水、电的生产表现出了非常强的相似性，那么应当把货币（和银行）当做公共事业来调控。

货币和银行具有私人产品和公共产品的复合特性。因此，在设定货币生产的监管条件时需要对这些特性做出评估。从某一个层面来说，把货币定义为支付手段强调了它的私人所有权，似乎把它看成了私人产品。然而，它的交换价值则完全取决于至少一个人和其他若干人在同样的情况下所看到的货币单位是相同的，因此，它又具备公共产品的性质。那么从消费层面来看很清楚，它既不是纯私人产品，又不是纯公共产品，因为尽管它的有用性决定于它的私人所有权，但是它的价值却取决于它的公共接受程度。

105

在另一个层面上，银行信贷机构之间相互依存，一家银行的金融地位依赖于多家银行的偿付能力。这意味着银行的利润最大化行为和私人企业模型相距甚远，在私人企业模型中是缺少这种相互依赖性的。因此，货币在生产层面上也是一种公共产品。

尽管没有专门为货币及银行设计的具有普遍性的公共政策，但可以描述一些政策主题，并可以区分它们对银行或通货原理的倾向性。首先从自由银行学派开始。这不是以前提过的那种意义上的“学派”，它是一种可以将其灵感和主张归结为银行学派的一种政治行为。“自由银行业”这一术语是指一般（不是总是）倾向于减少政府对银行的监管职能的立法流派。在美国，它适用于从1837年到美国内战期间的州立法，这些立法排除了州立法机构特别法案为每一家注册银行专设一章的必要性。虽然对银行资本金、准备金以及其他资产负债表项目进行监管的法案是同时产生的，但并没有统一实施这些法案。那时，还有很多未注册银行，同时存在着反对分支业务和州际银行业务的规定。这样一来，一堆大杂烩式的一般化规则对相应银行资产的管理既是有害的，也是无法实施的。自由银行运动也出现于其他国家，它通常被描述为从政治影响和政府管制走向“自由”银行的尝试。这些运动都受到银行原理的影响。

除此之外，一般性货币政策和专门针对银行的公共政策在银行和通货学派的影响下是沿着几条线索向前发展的。也许最有争议的就是政府对总体货币供应的控制。它是追随通货原理的结果，自身又衍生出了几个分支。首先是对货币数量的严格控制，或者是间接地通过黄金的可兑换性“自然地”调节货币的量，或者是在可兑换纸币的情况下通过直接控制来实现。

和货币控制相关的是严格遵照银行法定准备金的政策，它是通货原理的必然结论。极端的通货学派观点认为，准备金应达到支票存款的100%（商业银行作为一个部门被有效地排除了）；而稍微温和的通货学派则认为应该严格强制执行准备金比例，比如说支票存款的10%。银行学派通常反对任何形式的准备金要求，他们更保守地主张1%这样一个数量级的规定。

除此之外还有各种各样的政策主张，实际上涉及银行资产负债表上的每一项控制。值得注意的有资本金要求、对定期存款开户的限制、准备金的形式（和规模）、银行盈利资产的组成和证券的种类以及银行贷款的担保。作为一般性的规则，银行学派及其拥护者反对除了对超越法律范围的公然诈骗外的所有限制；而通货学派则主张，如果对资产负债表中的科目有比例要求，那么政府对这些比例的控制应该是严格的。

应　用

除了历久犹存、明显地表现出通货学派倾向的恢复金本位的主张之外，把对现代货币和银行政策的判断建立在银行学派和通货学派的比较上既过于简单化又容易引起误导。从是否应当对货币供应和银行信用加以控制，到是否应当把国家金融业放在一个更一般的总体经济环境下加以管理，其间所涉及的政策问题都发生了变化。政府监管问题依然存在，但它变得

更复杂了。

举例来说，1980 年通过了重要的美国《存款机构放松管制和货币控制法案》(DIDMCA)。从法案名称人们会得出这样一种印象：名称的前一部分有银行学派的痕迹，而后半部分则打上了通货学派的烙印。粗略地阅读整个法案最重要的前两节便会加深这一印象。第 1 章是逐步退出政府对利率的封顶限制（解除管制：银行学派），第 2 章首次对所有银行提出了统一的准备金要求（管制：通货学派）。

106 对该法案更细致的研究——结合该法案产生以前的 10 年中遇到的问题——将勾画出一幅略有不同的图景。美国联邦储备体系所看到的问题是：商业银行输给了其他类型的金融中介。储蓄和贷款协会已经可以开设支票账户，利息支付不受政府监管的货币市场互助社等非银行性质的中介和商业银行围绕定期存款展开了竞争。由于美国联邦储备体系始终对货币（联邦储备券）的供应负有责任，而对它的控制又要以总体货币数量的调节杠杆为条件，于是它转而寻求一种折中的方法。它将放松过去对利息的控制（第 2 章），同时接纳一些新的成员——尤其是由各州政府批准的非成员商业银行和储贷机构。这些非成员商业银行和储贷机构因而能获得成员银行最重要的特权——尤其是从美国联邦储备体系获得担保贷款的能力，但同时又服从它的监管，尤其是统一的准备金规定（第 2 章）。

有人很容易因此得出结论说整个法案都是通货学派的体现，旨在将游离在外的储蓄机构诱入它的管制迷宫。但是有两个问题需要提醒。首先，美国联邦储备体系有责任发行货币。这种货币不能和黄金相互兑换，美国联邦储备体系必须将它支付给任何想通过签署支票得到它的人。在这种情形下，美国联邦储备体系必须影响支票乃至信用的总量以控制它自己的货币总量。其次，美国联邦储备体系对利率水平负有责任。美国联邦储备体系在 20 世纪 70 年代发现它无力控制利率，因为它控制的信用比例不够大，而正是信用部门的行为决定了利率。

因此，美国联邦储备体系需要做出选择。它正在放弃一些传统的狭义货币控制，以换取对信用业更大范围、更多的影响力。

当然，美国联邦储备体系的这种行为仍然可以解释成通货学派的体现，它对货币供应的定义宽泛，从纸币到支票账户到信用都包容在其中。然而，当拓宽外延的时候，它就失去了定义的精确性。在这种情形下，也许最好的结论就是：对银行学派和通货学派的界定没有什么意义。

1980 年的立法和 1860 年的银行及货币法案在这方面形成了鲜明对照。那时，人们对货币很重要这一点有了清晰的认识，而且处于决策位置上的人们也知道（或者姑且认为他们知道）货币是怎样构成的。1863—1864 年的《国家货币和银行法案》(National Currency and Bank Act) 宣布只有国家授权的银行才能发行纸币，而且这些银行只能充当（货币的）“发行”银行——从而迫使州立银行要么寻求政府的许可，要么关门。具有讽刺意味的是，长期以来这两件事情州立银行一样也没干；它们发明了支票账户以替代被驱逐出去的州银行券。这一发明使得州批准的银行维持了生存，在某种意义上把银行原理提高到了自然法这样的地位。

就 1844 年的《英国银行法案》(British Bank Act) 和 1863—1864 年的《美国国家银行和货币法案》(U. S. National Bank and Currency Act) 而言，银行/通货的分析框架显得不太实用。更为复杂的 1980 年的《解除管制法案》(Deregulatory Act) 也完全说明了这一点。

相关内容

银行学派和通货学派的冲突起源于商业银行的兴起，而后者又伴随着商业和工业资产阶级的发展，因为它们在 18 世纪和 19 世纪早期倡导自由贸易。当自由贸易取代了重商主义的政府贸易管制之后，货币交易取代了实物交易。起初，金块是国内和国外贸易的主要支付手段，但黄金很快被更方便的纸币取代，比例准备金银行业务不可避免地产生了。银行机构发现只持有相当于所发行纸币总量 1/2 或 1/3 的一小部分黄金，而把多余的纸券用于有息贷款是有

利可图的。同时，企业和政府同样认为发行纸币只需要少量或不需要黄金准备。这一原则同时受到了私人和政府或者说“中央”银行的支持。在公众的眼里，不可兑换的纸币似乎和商品价格的广泛波动密切相关，因为他们认为纸币是过量发行的。出于同一原因，公众同时把纸币和高利率联系在一起。

107

1797 年，英格兰银行在拿破仑战争结束后暂停以黄金承兑它自己和其他银行的纸券，重金主义者就这一事件展开了广泛的争论。（这一暂停持续了 20 年，黄金支付在 1817 年恢复。）在国际市场上，英镑价格下跌，人们普遍认为商品价格暴涨。重金主义者声称这些事件是由停止黄金承兑后纸币英镑过量发行引起的。而反对重金主义者则发表了一些相反的观点，其中坚持时间最长的主张是：除非为合法的商业融资，所有的银行都不得以任何目的发行纸券。正如同重金主义者的观点是通货原理的精确表述一样，反对重金主义者的主张也正是银行原理的精确表述。这并不是银行学派和通货学派的第一次争论，而是他们之间最著名的一次交锋。以后的历史表明两者之间的争论从来没有真正平息过。下面列举了一些重要的例子。

英国 1844 年通过了银行法案，名义上通货学派赢得了这次争论，至少从英格兰银行受到影响这一点上是这样。这一法案把银行分为两个部门，一个负责金融业务，另一个负责货币发行。通货学派的支持者认为这将切断金融活动和货币供应之间的联系。这个想法是建立在一种错误的观念上的，即货币仅仅是由纸币组成的，不包括银行信用。这一轮实际上是银行学派赢了。

另外，美国银行立法的历史，不管是州的还是联邦的，都不乏银行学派与通货学派争论的事例。在主要的联邦银行法案的重要章节中几乎都可以找到例证。国会分别于 1791 年和 1816 年创建美国第一银行和第二银行，还有其他一些举措，都是企图通过规定一种集中的票据结算机制来控制州银行券的发行。这些银行是通货学派思想在东北部利益的代表。1811 年和 1836 年对每一个银行重新发放许可的失败源于位于西部前沿的银行学派的压力。同样，自由银行阶段的出现则是来自于银行学派的压力，而 1863—1864 年的《国家银行和货币法案》（National Bank and Currency Act）是通货学派应对自由银行学派的结果。

当国家进入 21 世纪时，银行原理和通货原理的比较对于理解货币和银行政策或立法来说越来越失去指导作用了。问题越来越复杂。但这些陈旧原理仍然可以在创建联邦储备体系的 1913 年《联邦储备体系法案》（Federal Reserve Act）和 1933 年、1935 年的银行法案里找到它们的痕迹。在将来，银行和通货原理的解释作用将会非常有限。

参考文献

Auerbach, Robert D. *Money, Banking, and Financial Markets*. 3d ed. New York: Macmillan, 1988. 第 7 章，“商业银行”，尤其是附录 B“美国 1963 年以前的货币和银行历史”，是对在三个学派具有最大影响力时代的美国经验的非常好的综述。

Blaugh, Mark. *Economic Theory in Retrospect*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1968. 第 6 章“约翰·斯图亚特·穆勒”（John Stuart Mill），以英国古典政治经济学（1800—1850）为背景，描述了货币学派和银行学派的争论，并精确阐明了约翰·斯图亚特·穆勒及其同时代经济学家关于当时的《金银报告》（Bullion Report）和 1844 年的《银行法案》问题的结论。

Miller, Roger Leroy, and Robert W. Pulsinelli. *Modern Money and Banking*. New York: McGraw-Hill, 1989. 第 9 章“储蓄机构管制”很好地概括了 20 世纪 80 年代美国银行的立法情况，包括对 1980 年的《存款机构放松管制和货币控制法案》的综述，并提供了一张章节表。

Schumpeter, Joseph. “Money, Credit, and Cycles.” In *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press, 1954. 在学术史方面，熊彼特（Schumpeter）的著作是最彻底的，这一章也印证了这一点。

其讨论范围和布劳夫（Blaugh）的相同，但更注重理论细节。

108 Smith, Adam. "Of the Origin and Uses of Money." In *The Wealth of Nations*. New York: Modern Library, 1937. 斯密提供了关于这一主题的一个简单、有趣、正确的解释。为经典之作。

U. S. Board of Governors of the Federal Reserve System. "The Depository Institution Deregulation and Monetary Control Act of 1980." *Federal Reserve Bulletin* 65 (June, 1980): 44-54. 是关于这一重要法案的非技术性综述，而不是重现法案本身。与当前主题关系最密切的部分是第Ⅰ章和第Ⅱ章. 但是即使只是想了解现代银行立法的复杂性，即使对银行学派和货币学派的争论的描述只占全书的一部分，读者也应当通读全书。

Viner, Jacob. *Studies in the Theory of International Trade*. London: Allen & Unwin, 1937. 对于普通读者来说，该书第3章和第4章"重金主义论争"和第5章"英国货币之争，1825—1865年"是最重要的也最容易阅读的内容。文中引用《金银报告》和其他原始资料以便使关于1865年以前的整个争论历史的介绍精确、有趣、可读性强。瓦伊纳（Viner）叙述并批评了那个世纪的大人物的见解和错误，如大卫·李嘉图（David Ricardo）、亨利·桑顿（Henry Thornton）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus），还有其他许多人。

互参条目

Assets and Liabilities，资产和负债；Banking: Central and Free，中央银行体制和自由银行体制；The Bullionist Controversy，重金主义论争；Externalities，外部性；Goods: Public vs. Private，公共产品与私人产品；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Monetary Institutions，货币机构；Creation of Money，货币创造；Public Utility Pricing，公共事业定价。

彼得·弗雷沃特（Peter Frevert） 著
徐国兴 译
吴汉洪 校

TYPES OF BANKS
银行类型

109 **经济学类别：** 货币和财政理论
研究领域： 货币理论

银行是从储户那里获得存款然后再以更高利率贷出去的金融机构。它们是以盈利为目标的机构。在经济中，它们不仅在存款人和投资者之间作为金融中介提供服务，还具有通过扩大信用创造货币的能力。

主要术语

通货（CURRENCY）： 硬币和钞票。

贴现率（DISCOUNT RATE）： 银行从联邦储备银行贷款时必须支付的利率。

利率风险（INTEREST-RATE RISK）： 由于利率变化引起的银行收入的不确定性。

M1： 非银行公众持有的货币、旅行支票及支票存款的数量，不包括银行准备金。

国家银行（NATIONAL BANKS）： 从美国财政部货币监理署获得许可的商业银行。

公开市场业务（OPEN-MARKET OPERATIONS）： 政府在公开的市场上买卖政府债券的活动。

准备金（RESERVES）： 实际上由银行掌握的货币（备用现金），加上银行保存在联邦储备银行的存款。

州银行（STATE BANKS）： 从州银行委员会处获得许可的商业银行。

综　述

在美国，银行机构包括商业银行、储蓄和贷款协会（简称储贷协会，S&Ls）、互助储蓄银行（MSBs）、信用社（CUs）等。可以根据结构、监管方式或是从资金的来源和使用方面来区别银行机构。

美国银行系统是一个双重的银行系统，在该系统中并存着由联邦许可的国家银行和由州许可的州银行。在 1863 年之前，所有的商业银行都是州银行，由银行所在州的银行委员会批准和监管。州银行发行银行券以便获得资金。银行券是可以兑换黄金的纸币。州银行的监管标准是变化的；在某些州管制很松。如果银行因管理不善或欺诈倒闭，银行券就变得一文不值。为了清除州银行，美国国会通过 1863 年和 1864 年的立法，建立了批准和监管国家银行的货币监理署。同时，对州银行券征收一种特别税。然而，州银行还是生存了下来，它们通过发行存款来获得资金。

1913 年，美国联邦储备体系创立，并要求所有的国家银行都成为它的一员。州银行可以做出同样的选择，但大部分选择不加入，因为美国联邦储备体系对它们的监管更为严格。在 20 世纪 30 年代经济萧条时期，大批银行倒闭，促使国会于 1933 年成立了联邦存款保险公司（FDIC），以便保护储户利益。非联储成员必须从联邦存款保险公司或州保险基金获得储蓄保险。

相当数量的商业银行属于银行控股公司。银行控股公司就是拥有或控制至少一个银行也许还同时兼营其他业务的公司。银行控股公司的发展主要有两个原因。首先，这些公司的产生是银行家规避银行分支管制的结果。一个拥有多家银行股权的银行控股公司可以在不容许设立银行分支的州拥有几个银行，甚至还可以跨州拥有几家银行。其次，银行控股公司可以

发行商业纸券，而银行却不能。银行控股母公司可以发行商业纸券，又可以在其子银行中储蓄资金。

其他银行机构的结构和管制与商业银行非常相似。联邦住宅贷款银行（FHLB）系统和联邦储贷保险公司（FSLIC）是和联邦储备体系及联邦存款保险公司并行的。大部分储蓄和贷款协会，不管是州批准的，还是由联邦批准的，都是联邦住宅贷款银行系统的成员。由于20世纪70年代和80年代早期的高利率及紧接着的衰退，到80年代，大部分储蓄和贷款协会都遇到了麻烦。1989年8月，美国国会通过了《金融机构改革、恢复和实施法案》（FIRREA），把联邦储贷保险公司确定为联邦存款保险公司管辖范围内的储蓄协会保险基金（SAIF）。由美国财政部下属的一个新的监管机构接过了属于联邦住宅贷款银行系统的批准、监管、检查以及执行职能。一个临时的清理信托公司（RTC）负责管理和处置大部分破产的储蓄和贷款协会。清理信托公司计划存在到1996年底。

110

1978年以前，所有的互助储蓄银行都是由州批准，是以储户拥有银行的合作形式运行的。对互助储蓄银行的规制各州不同。它们可以从州保险基金或联邦存款保险公司那里购买保险。在20世纪70年代晚期和80年代，一些州容许互助储蓄银行股份化以发行股票。在同一时期，互助储蓄银行得到允许，可以选择将自己转为联邦授权机构，从联邦储贷保险公司（后来又改称为储蓄协会保险基金）那里获得保险。一个从州许可转为由联邦许可的、以前购买了联邦存款保险公司的保险的互助储蓄银行可以选择把它的保险留在联邦存款保险公司那里。

信用社是一些小的互助储贷机构，由一些特定的人群组成。例如，海军联邦信用社为美国的海军陆战队队员提供服务。所有的信用社都是互助性的，从成员的储蓄中获取资金，并向成员提供贷款。信用社可以由州批准，也可以由联邦批准。联邦批准的信用社从全国信用社管理局（NCUA）获得许可，并接受全国信用社管理局的监管。全国信用社管理局的一个下属组织全国信用社股份保险基金（NCUSIF）为州和联邦许可的信用社提供保险。

为了保护公众免受管理不善和银行破产之灾，许可和检查是银行监管的重要程序。当一个新银行得到许可时，申请者必须提交一份表格，描述银行将如何运行。监管者然后就银行的创办资本、未来的盈利潜力及其他方面进行审查。一旦银行开始运营，监管者将定期对其进行检查。他们在没有任何事先通知的前提下就进入银行，检查它们是否达到了监管要求。

应　用

银行是营利性的机构。它们主要通过接受存款获得资金，再以更高的利率贷出这些存款。尽管最终目标是利润最大化，银行管理仍然要考虑流动性和安全性。流动性概念是指银行始终应当保持足够的资金以满足存款提取需要。安全性要求银行资产价值要始终高于债务价值。因此，在分配资金时，银行不仅要将资金分散于不同的用途，而且要审视每种用途的违约风险。违约风险指的是借款人在到期时不能付息或偿还债务的可能性。未偿还贷款损失能够引起银行资产价格下降到它的负债价值以下，导致银行破产。

人们始终需要一个非常安全、流动性好、盈利性强的资产结构。然而，没有风险的高流动性资产通常只能得到很低的回报。回报多的资产通常是高风险、高流动性的。如果银行经理太保守，过于担心风险，他或她只能挣得很少利润。另外，如果一个银行经理只关心利润最大化，而忽视了安全性和流动性，破产的几率就增加了。

商业银行的主要资金来源是银行存款。银行存款是银行的负债。它们可以表现为支票存款、储蓄存款和定期存款。除了银行存款外，美国的商业银行还从美国联邦储备体系、其他银行和公司借款。

商业银行资产的主要类别有准备金、证券、贷款。准备金是银行存在联邦储备体系中的存款，加上银行持有的实体货币。准备金不生利息，但是银行有两个持有它的理由。首先，按照法律，它们必须把一定比例的银行存款作为

准备金持有，这称为法定准备金。其次，银行要持有额外的准备金，以便应对意料之外的提款。证券的流动性不如准备金，但它们能够生息。在银行持有的所有证券中，政府债券有时被称为第二准备金，因为银行可以在没有什么损失的前提下迅速将它们转换为现金。贷款，包括消费者贷款、商业贷款和不动产贷款，是商业银行资产的最大组成部分。它们在银行所有的资产中回报最高，因此是银行的主要收入源泉。然而，贷款违约风险较大，流动性不如准备金和债券。

111

储蓄和贷款协会与互助储蓄银行的资产结构非常相似。储蓄和贷款协会与互助储蓄银行资金的主要来源是小金额的定期或储蓄存款。术语“小金额”是指不到 100 000 美元的款项。互助储蓄银行与储蓄和贷款协会也经营支票账户。事实上，互助储蓄银行引入了著名的可转让支付命令（NOW）账户，这是一种付息支票存款。互助储蓄银行与储蓄和贷款协会所获取的大部分资金被用于不动产抵押贷款。

因为大部分不动产抵押贷款都是长期固定利息的、盈利性强的资产，它们在市场利率升高时产生额外收入。而另一方面，一个较高的市场利率在存款利率不变时导致储户提走存款。因此，当市场利率升高时，尽管从不动产抵押贷款获得的收入保持不变，但资金的获取成本提高了。20 世纪 80 年代互助储蓄银行与储蓄和贷款协会所遇到的困难主要归咎于它们的收益率固定的资产结构和市场利率的波动。

在 1980 年以前，既不容许储蓄和贷款协会经营支票存款，也不容许它们发放消费者或商业贷款。1980 年的《存款机构放松管制和货币控制法案》（DIDMCA）放松了这些限制。因此，随着运营范围的放宽，储蓄机构更像商业银行了。

信用社的资金来源是小金额的定期或储蓄存款。信用社利用这些资金发放消费者贷款，大部分是贷给自己的成员。按照资产价值来衡量，信用社具有所有储蓄机构的最小平均规模。

除了传统的银行经营外，资产负债表外的活动成了新的盈利性收入来源。它们是产生收入但又不直接影响银行资产负债表的交易，如银行收取的为客户提供特别服务的费用。

因为 20 世纪 80 年代的利率波动，利率风险成为银行经营者和银行监管者所关心的主要问题。利率风险是指与利率变化有关的银行收入的不确定性。短期资产，如三月期的国库券，被称为利率敏感型资产，因为它们的利息收入在一年内就要经受好几次变化。与此相似，像货币市场存款账户这样的利息支付受市场利率影响的负债项目属于利率敏感型负债。

如果资产对利率比负债敏感，银行在利率下降时就会遭受收益损失，而利率上升时则享受收益的增长。有很多避免利率风险的方法。银行经理在一个给定的形势下如何处置取决于银行家准备承担什么样的风险，以及对未来的利率有什么样的预期。

相关内容

金融中介处于储户和投资者之间，将资金从一个人手中转移到另外一个人手中。对于大部分只有小额资金的储户来说，直接购买债券有些不值。对于他们来说，经纪人佣金相对较高。况且，为了在储蓄投资上做得聪明，储户必须花很多时间收集关于收益潜力和债券风险的信息。作为金融中介的银行，从储户手中获取资金，经过重新包装，再将这些资金以贷款的形式提供给投资者和花钱的人。这一职能促进了经济中的资本形成，刺激了经济增长。

除了作为一个金融中介外，银行在货币供应的创造中扮演着重要的角色。银行是储蓄机构，它们区别于其他金融机构（非储蓄机构）的地方是大部分银行的负债是国家货币供应的一部分。例如支票存款，它对于银行来说是负债，但被定义在 M1 中。当银行向客户发放贷款时，客户的支票存款增加了，因此创造了货币。

在美国，银行是美国联邦储备体系影响经济活动的渠道。联邦储备委员会控制美国经济中的货币数量。该委员会影响并改变货币供应量的一个关键手段是银行准备金。美国联邦储备体系通过改变贴现率或参与公开市场业务影响银行准备金。贴现率是美国联邦储备体系向

发放给银行的贷款征收的利率。当银行从美国联邦储备体系借钱时，银行在那儿的存款即准备金增加了。如果委员会降低了贴现率，从它那儿借钱的成本下降，银行借钱的激励增强了。委员会提高贴现率时会发生相反的情况。公开市场业务是该委员会买卖政府债券的活动。当美国联邦储备体系从银行购买债券时，它在向银行系统注入准备金，因为银行在美国联邦储备体系的存款增加了。相似的，该委员会可以通过将政府债券卖给银行减少银行的准备金。

112

银行准备金的重要性在于它创造货币的潜力。银行贷款时创造货币，但银行贷款必须和它的剩余准备金数量相适应。由于法定准备金要求规定，银行必须保持一定的剩余准备金。在银行想多贷款的情况下，从美国联邦储备体系注入的准备金可能引起货币供应的数倍扩张。然而，当银行不愿意贷钱时，银行准备金的增加并不能引起货币供应的增加。根据货币主义经济学家的观点，货币数量的变化对一国的经济活动有很大影响，它影响着经济的通货膨胀率、失业率和增长率。

参考文献

Benston, George J., and George G. Kaufman. "Understanding the Savings-and-Loan Debacle." *The Public Interest* 25 (Spring, 1990): 79-95. 分析了储蓄和贷款协会所遇到的麻烦的产生原因。认为国会和管理部门对困难处境的反应导致了工业的灾难性衰退。适合一般读者阅读。

Cargill, Thomas F. *Money, the Financial System, and Monetary Policy*. 4th ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1991. 关于货币和银行的教科书。特别是第11章到第14章，清晰地讨论了政府管制的一般原则和历史背景、1979年和20世纪80年代金融管制的重大变化，以及对管制变化的评估。适合高等院校的学生阅读。

Graddy, Duane B. *The Bank Holding Company Performance Controversy*. Washington, D.C.: University Press of America, 1979. 详细叙述了银行控股公司的发展、成长和管制的历史。同时还讨论了银行控股公司的非银行活动对银行和金融部门的影响。适合普通读者阅读。

Gup, Benton E., and Charles O. Meiburg. *Cases in Bank Management*. New York: Macmillan, 1986. 这本书的案例以影响每一个银行家的问题为焦点。不仅对银行专业的学生有用，而且对储户和想从银行借钱的人也同样有用。适合普通大众阅读。

Litan, Robert E. *What Should Banks Do?* Washington, D.C.: Brookings Institution, 1987. 讨论了银行和其他金融机构的司法割裂问题。当对金融产品线的限制放松时对银行的运行会产生什么影响？讨论了解除对金融产品的管制的收益和风险问题。

Ritter, Lawrence S., and William L. Silber. *Principles of Money, Banking, and Financial Markets*. 6th ed. New York: Basic Books, 1989. 关于货币和银行体制的教科书。这本可读性很强的书的第7章和第8章详细介绍了银行的基本操作和一般银行业。

Rose, Peter S. *The Changing Structure of American Banking*. New York: Columbia University Press, 1987. 罗斯（Rose）介绍了美国银行第二次世界大战后的结构性变化，评估了这些结构性变化对银行绩效的影响。

互参条目

Bank Structure and Competition，银行结构和竞争；Credit Unions，信用社；Depository Institutions，存款机构；Monetary Institutions，货币机构；Creation of Money，货币创造；The Money Supply，货币供给；Reserves，准备金；Savings and Loan Associations，储蓄和贷款协会；Thrift Institutions，储蓄机构。

范陈秋萍 (Chu-Ping C. Vijverberg) 著

徐国兴 译

吴汉洪 校

BARGAINING
谈　判

113 **经济学类别：** 劳动和人口
研究领域： 工会

谈判是雇主和雇员代表坐到一起决定就业条件的过程。在政治经济学的背景下，这些条件被狭义地定义为工资、工作时数、工作条件。谈判旨在解决诸如谁做什么、在什么地方做、什么时候做、做多少这样的问题。

主要术语

谈判结构（BARGAINING STRUCTURE）： 谈判协议所覆盖或影响到的雇主或雇员范围。

正式的谈判结构（FORMAL BARGAINING STRUCTURE）： 在法律上受合约条款约束的雇主和雇员范围。

非正式谈判结构（INFORMAL BARGAINING STRUCTURE）： 在法律上不受合约约束但是受到合约条款影响的雇主和雇员范围。

工会（UNION）： 一个连续的雇佣劳动者的联盟，其组织目的是维护和改善他们的就业条件。

综　述

谈判是指各方之间达成协议的过程——解决在一个交易中每一方在考虑到对方的前提下将付出或得到什么，或者各方将遵循什么样的行动程序和什么样的政策。谈判可以发生在两个个体之间以便决定针对特定数量的产品什么样的价格是可以接受的。参与谈判过程的也可能是个体的集合，各自代表着一组个体，例如雇主、雇员，或者是就国际事务进行交易的整个国家。谈判是各方就购买条款、协议或合约进行磋商的过程。术语“集体谈判”（collective bargaining）是指就影响工人、雇主、政府官员或机构等组织之间的关系的问题进行谈判的过程。

另一种谈判形式被称为模式谈判（pattern bargaining）。如果双方已经就合约条款达成协议，而在相似的谈判边界内，例如相同的行业或在一个给定的地理范围内的不同团体也寻求相似的条款，就会发生这样的谈判。例如，一个工厂里的工人或雇主就工资达成了协议，而这个协议可能是类似的工厂或在邻近区域的一个工厂的工人或雇主所寻求的。于是，各方就建立了一个与特定问题有关的范式，而在整个行业或地区的其他参与方也可能企图达成同样的合约条款。

还有一种谈判叫做联合谈判（coalition bargaining）。这种谈判一般只发生在只有一个雇主而存在多个独立的雇员组织的情形下。维修工人可能由非熟练、半熟练、熟练工人组成，以便形成一个统一的战线，向一个雇主提出合约条款。雇员可能会说他们的要求非常相似，因而要求得到同样的或差不多的就业条件。雇主也可能参与联合谈判。在这种场合，某行业如煤矿行业中的雇主在考虑向雇员做出的许诺时，可能会认为最好通过一个联合阵线进行协商。

在联合谈判中，可能会出现这样的问题，即哪些参与方是合适的谈判对象。集体谈判的目的是使得双方的谈判条件尽可能相同，为此就要做出某种界定。1935 年根据《国家劳动关

系法案》(NLRA) 成立的全国劳工关系委员会(NLRB) 有权做出这样的界定。全国劳工关系委员会的职能是在工人决定结成联盟时定义适当的谈判结构。这种谈判结构通过被合约所覆盖的或受其影响的雇员和雇主来界定——即哪些雇员或雇主可以为谈判的目的而被合理地组织起来。

在很多情况下，这样的界定是很容易建立的。对于雇主联盟来说，谈判结构通常包括资本所有者，或者在他们缺席的情况下，他们指定的代表——他们的经理。雇员可以根据他们的技术水平即技巧和专业技能进行分类。在其他情况下，工人可以按照他们的工业岗位如生产或装配线进行分类，如生产或装配线工人和维修工人。区别正式和非正式的谈判结构非常重要。正式结构由相应的在法律上受所商定的合约约束的雇员和雇主群体组成。非正式结构包括那些在法律上不受合约约束但是受合约执行影响的群体。在后一种结构中，合约条款适用于所有的雇员，但并非所有的雇员都是签订合约的联盟的成员。由于为雇主从事特定工作的所有雇员必须受到同等对待，因此合约条款适用于所有工人。

114

一旦谈判结构建立，洽商中的双方必须决定谈判过程的范围，即协议的一般条款应当覆盖的内容。这样的条款首先是工资，即工资袋。这个袋子包括从事不同岗位的各种工人的每小时补偿金，雇主为雇员提供的保险计划，以及类似的如失业补偿或工人补偿计划的福利。其他谈判主题有工作时间(包括加班时间和加班费)、带薪或无薪假期、职业安全、理赔纠纷安排、资历、工会安全、管理权限、其他非经济问题。

应　用

一旦谈判范围确定了，就有必要审查参与各方的谈判能力，即参与各方怎样达成协议。典型的工会—厂方谈判可能是按照如下方式展开的。工会将带着一个清单来到谈判桌前，清单上事先写好了工资、工作时数、工作条件。在来到谈判桌以前，每个派别的谈判者都会在组织内部就将要讨论的每个重要问题取得一致意见。这被称为组织内谈判。雇主代表来到谈判桌时也可能带着一系列要求和期望工人做出的让步。这同样在厂方成员中经过了组织内的谈判过程，意在修改合约用语、降低工资或者让厂方在生产过程中有更多的控制权。

厂方和劳方开始洽谈时在怎样构成一个能够接受的解决框架方面都会有一个一般性的认识，而且每一方都会想到另一方不会完全接受自己的提议。那些执行谈判的人已经就他们的立场排了序，并大概设定了最低框架和最高框架。厂方的立场可能由盈利性、稳定性、公司的成长性来决定，这些方面构成了最高框架。厂方的最低框架包括降低劳动成本和对运营的完全控制。工会的较高框架取决于就业水平以及通过有效的罢工手段破坏雇主生产的潜力。工会清楚在较大的经济进步和较低的就业水平之间存在平衡点。

一旦双方确定了自己的谈判框架，就会启动谈判。工会将从更为雄心勃勃的提议转向更为现实的立场，从而降低自己的谈判框架。厂方将从它的强硬立场转向更为现实的妥协。在双方进行磋商时，谈判框架变得越来越小。工会的谈判框架和厂方的谈判框架有了一些重叠，而且这些框架越小，重叠的区域对双方就越明显。一旦确定存在一个解决框架，双方将讨价还价，直到双方都认为达成了一个解决方案，然后起草合约，分别在合约上签字，双方开始受到协议条款的约束。

从 19 世纪 50 年代以后，美国工会运动中的主流派别宣称他们的利益和资本所有者是接近的。换句话说，他们需要的是提供良好待遇、盈利丰厚的企业。这一思想广泛应用于美国劳工关系，被称为经济工会主义。经济工会主义本质上属于交易意识，而不是阶级意识，因为它表述的是一个行业的工人利益。它的主要目标是通过谈判和契约实现较高的工资和较短的工时，改善工作条件。经济工会主义体现了对资本主义组织、工资体系和财产权利的保守信仰。

115

解释工会形成和继续存在的原因的理论有很多种。工会是把具有代表性的民主推广到工

业系统的手段。对单独谈判的排除以及通过全体工人就业条件的标准化在雇主和工人之间平等分配谈判权力支配着工会的行为。在市场不断扩大时工会的存在有助于防止低工资竞争。这部分是通过限制工会会员资格达到的。

不应该把工会和谈判行为看成是一成不变的；随着时代的发展，两者都已经改头换面。当环境条件不同时，经济的风景线同样也有变化。工会及其谈判方法是注重实效、不断进步的，两者都会对由企业和企业主所创造的环境做出反应。人们通过多次立法接受了谈判，因此工资决定和对就业的种种考虑并没有完全留给变化莫测的市场去解决。

相关内容

联合谈判和集体谈判的概念可以追溯到美国历史的最早时期，而在西欧比这还要早。在1935年，美国国会通过了《国家劳动关系法案》（NLRA），或称为《瓦格纳法案》（Wagner Act）。它的目标是在工人希望加入工会时保护他们入会的权利，并确保工会成员免受雇主报复。该法案支持并鼓励工会活动并把集体谈判作为解决争端的方法。《国家劳动关系法案》是为主要对雇主有利的经济环境恢复平衡而设计的。工人在处理与他们的工作场所有关的事务时可以通过他们的代表发出积极的声音。在这部法律通过以前，美国的工人在与雇主的交涉中得不到保护。

《国家劳动关系法案》有三个基本条款。第一个条款定义雇主处理劳工关系时什么样的行为是“不公平”的。在工人参与工会活动时，雇主不得对其干涉、限制或胁迫。它进一步把雇主拒绝与有资格的工会进行无欺诈谈判定义为不公平。第二个条款是建立选举工会代表时的工人匿名投票选举制度。第三个重要条款是建立全国劳工关系委员会（NLRB）。全国劳工关系委员会是联邦政府的一个独立机构，它的目的是监察违反《国家劳动关系法案》的行为，进行工会代表选举，强制实施《国家劳动关系法案》的内容。

1947年，工会通过了《塔夫脱-哈特利法案》（Taft-Hartley Act），该法案是对《国家劳动关系法案》的修正。这部法案有两个重要目的：首先，它定义了工会的不公平行为；其次，它宣布集体协议的条款是监管对象。《塔夫脱-哈特利法案》是为平衡《国家劳动关系法案》而设计的，后者明显偏向工会。《塔夫脱-哈特利法案》同时也保护不希望入会的工人的权利，对诸如什么可以纳入谈判问题对工会做出了限制，并把这些谈判问题定义为工资、工时、工作条件等。

还有很多其他立法涉及劳动过程和集体谈判。但是，最引人注目的还是《国家劳动关系法案》和《塔夫脱-哈特利法案》。劳工法律的意图和工人联盟所隐含着的哲学是显而易见的：对财产的权利不能自动转化为对强权或职权的权利。所有者或其指定的经理所希望的使用他们的产权的自由实际上取决于工人对规则、条例、指令的接受程度。工人对这种财产权利也就是他们的劳动权利的要求是他们能够在给定的场所里、在商定的时间内、在特定的设备上、在确定的条件下依照规定的条款工作。

上述所有一切取决于集体谈判协议。谈判过程中的双方——雇主和雇员的代表——有同意这些条款的自由，双方从法律上都受到合约条款的约束。劳工法赋予了工人签署这样的合约的法定权利。谈判将继续成为协商工资、解决争议、平息冲突的首选方法。随着社会继续向前发展，人们对由于罢工引起的工作效率下降或是停工，以及对人身及财产的潜在危险或伤害更加难以接受。作为一个整体的劳动者将继续面对多种问题，工人们不会让这些重要问题强加给他们自己，承担着金融风险的所有者和经理们同样也不希望这样。谈判是一个过程，它容许被卷入和受经济决策影响的各方参与到这些决策的制定和最后实施之中。 *116*

参考文献

Balliet, Lee. *Survey of Labor Relations*. 2d ed. Washington, D. C.: Bureau of National Affairs, 1987. 这本长203页的书非常全面地介绍了工会和谈判的发展、谈判的法律框架以及

契约谈判和管理。易于理解。

Fisher, Roger, and William Ury. *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. New York: Penguin Books, 1981. 是写给那些没有谈判背景知识的人看的，是一本关于如何通过谈判解决个人和职业争端的手册。是非常容易理解的一本全国畅销书。

Foner, Philip S. *The History of the Labor Movement in the United States*. 8 vols. New York: International Publishers, 1947—1989. 福纳（Foner）精于细节和分析。对于那些想从工人阶级视角学习历史的人来说，这部多卷系列读起来非常有趣。

Holley, William H., Jr., and Kenneth M. Jennings. *The Labor Relations Process*. 2d ed. Chicago: Dryden Press, 1984. 是关于谈判、管理、劳动合约应用的完整文献。作者从谈判双方的权利和义务开始，接着讨论了合约的谈判和管理。他们讨论了在谈判过程中可能出现的各种情况以及合约怎样影响不同的工作环境，适合有兴趣的读者阅读。

Kochan, Thomas A., and Harry C. Katz. *Collective Bargaining and Industrial Relations*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1988. 是关于谈判性质、谈判结构的决定和谈判过程的全面讨论。同时对谈判目标及策划提出了独到的见解。

Yates, Michael. *Labor Law Handbook*. Boston: South End Press, 1987. 是关于谈判背景及谈判规则的优秀参考书目。剔除了模棱两可的法律用语，方便读者了解谈判的法律目的。

互参条目

Collective Action vs. Market Action, 集体行为和市场行为; Contracts, 合约; Distribution Theories, 分配理论; Labor Economics, 劳动经济学; The History of Unions, 工会史; Wage Inequality, 工资不平等。

丹尼斯·A·奥康纳 (Dennes A. O'Connor) 著
徐国兴　董红霞　译
吴汉洪　校

BARRIERS TO ENTRY
进入壁垒

117 **经济学类别：**产业经济学
研究领域：产业组织和公共政策

进入壁垒存在于受到政府严密监视的商业活动之中。进入壁垒实际上是人们有意或无意设置的、用以阻止新厂商进入市场的力量。阻止竞争能够创造市场力量，它可能对消费者的利益产生有利或不利的影响。

主要术语

竞争（COMPETITION）：当两个厂商试图向相同的消费者销售类似产品时所产生的一种状态。

成本效率（COST EFFICENCY）：以尽可能便宜的方式生产符合一定质量标准的产出所达到的状态。

市场（MARKET）：一种特定产品或服务的所有买者和卖者的集合，可能不是一个物理地点。

市场力量（MARKET POWER）：一个或多个厂商对一个特定市场上的价格有显著的影响力。

市场份额（MARKET SHARE）：一个厂商所占的市场总销售额的比例。

垄断（MONOPOLY）：在一个给定的市场上只有唯一一个厂商销售全部产品或服务。

专利（PATENT）：官方发布的一个厂商不受竞争的保证。

综　述

当新的产品和服务被引入时，企业家们就看到了将其资本资源（如资金或厂房）进行投资以获取新产品市场份额的机会。当一家企业刚开始提供一种新产品或服务时，市场上可能没有竞争者，它可以很容易地进入市场并且独自满足对这种产品的所有需求。然而，如果一家企业试图进入一个有其他厂商销售类似产品的业已形成的市场，那么可能存在禁止或削弱新企业获取已有市场份额能力的限制因素。这些限制因素被称做进入壁垒，并且被经济学家和政府机构广泛加以研究。

进入壁垒可能是自然产生的；换言之，没有人为了把竞争对手排除在外而有计划地设置障碍。如果政府认为一个产业中过多的竞争可能有损于消费群体的最佳利益，它可能会设置一些障碍。不过仍有一些障碍是由现有企业为阻止竞争者进入市场而故意设置的。为阻止竞争而设置的障碍可能会采取许多形式，其中一些可能会被认为是不道德甚至是违法的。然而，业界所采用的大多数方法可以辩称为正常的商业活动。

在某些行业，为了建立一个有效使用投入的工厂需要大额的资本。当一家新企业进入一个产业时，使该企业像在位企业那样以成本有效率的方式运营是重要的。如果用来建造一家大规模的有效率的企业所需要的资金是禁止性的，那么一个进入壁垒也就产生了。例如，在造船业中，为了建造足够大的工厂以用来生产船只和潜艇就需要数百万美元。这类成本是一个自然产生的进入壁垒，它唯一地决定于这一产业的特征。一旦新的工厂得以建立，只要市场需要更多的船只，企业就可以与现存企业进行竞争。如果希望进入这个行业的人拥有足够

的资本，那么他就能克服这种进入壁垒。

在一些产业中，另外一个被称做企业最低效率规模的问题也受到关注。这一效率规模由行业中以最低的单位成本生产一定质量产出的厂家的规模所决定。企业有效规模可能非常小或者非常大。在某些情况下，为了达到这一最小成本效率点所要求的产出水平也相应地需要企业在销售产出的市场中占有一个较大的份额，以保证能够在行业中继续经营下去。如果市场上总的销售额共计 100 万单位，而一家企业为了达到最小效率规模必须生产 75 万单位，那么该行业就显示出由规模经济而导致的进入壁垒。在现有市场规模下，一个新的竞争者不可能建造有效率规模的工厂（75 万单位的产出）并销售它所有的产出。这样一个进入壁垒尽管不是人为设置的，但它确实出现了。新企业不得不展开新的广告宣传或寻找其他方式，以便说服消费者从原有的生产厂商那里转而购买自己的新产品。然而，这种长期投资是不太可能的，除非新企业一开始就获得了一些市场份额。

118

由经济规模而导致的进入壁垒最常见的例子是美国的汽车制造业。为了建造有效率的工厂规模，汽车制造商可能需要数千万美元。此外，企业必须拥有资源以雇佣数千名工人并在第一辆汽车售出之前就必须支付给他们工资。新的企业也不得不支付数百万美元的广告费用，以便激发人们对本企业所生产汽车的购买欲望而不是购买市场上其他企业的产品。这些巨额的支出很有可能会阻止新的投资者试图进入这一行业。对于市场上已有的企业来讲，它们并没有任何违法或不道德的行为——进入壁垒仅仅是由以有效率的产出水平进入市场所要求的投资规模所引起的。尽管一个新的企业也可以建造一个花费较少的小型汽车厂并把所生产的汽车出售给那些少数不喜欢现有汽车的消费者，不过与其他较大的工厂相比，这种小型制造厂将不是成本有效的。结果，小型厂商很可能不能按与大厂商相同的价格销售汽车并获取利润。这些进入壁垒源于竞争所必需的企业规模，因而是自然产生的并且通常是难以逾越的。当然，一家企业可能制造一种特殊的赛车并以一个比其他汽车更高的价格出售。然而这种新型赛车应该不能与其他类型的汽车相提并论，也不应被看成是同一市场上的产品。厂商之间不会成为同一类型消费者的竞争者。

进入壁垒可能是由于政府禁止他人制造并销售一种市场上已有的产品而制定合法限制而引起的。如果一家企业花费了数百万美元来开发一种新产品，并且在这种产品的广告上投入甚至更多的费用，那么该厂商应该在一定时期内拥有制造这种产品的排他权。如果另外一家厂商不用在研发方面花费任何支出就可以销售这种产品，那么原有企业必将在市场上处于劣势。政府可以为任何新产品或新理念的开发者提供排斥竞争的专利保护。如果没有这类保护新发明的方式，厂商就不会情愿把钱花费在研发上。

最后一种进入壁垒可能最为人们所熟知。广告构成大多数厂商预算的很大一部分。厂商花费广告支出，以说服消费者相信，与其竞争对手相比，它所生产的产品要更好或者有特别之处。如果人们是一种特定品牌的肉制品或者某种汽车的忠实消费者，其他厂商将更难以说服这些消费者购买其产品。一个新厂商为了改变消费者的观念需要大量的支出，这一点成为厂商必须克服的障碍。

应　用

企业或政府为了阻止其他企业进入一个市场而设置的障碍可能采取多种形式。某些形式的进入壁垒可能是非法的或不道德的，但是大多数都可以被看成是试图最大化自身利润的企业所采取的正常行动。

非法建立起来的进入壁垒的最通常形式是价格规定，即几家企业联合起来，一致同意任何一家企业都不能削减其他企业的价格，因而人为地设置了一个统一的市场价格。把这种情况与试图按低于竞争对手的价格销售其产品的厂商行为加以比较。如果另一家厂商以更低的价格作为应对手段，那么市场价格将最终降至可能的最低水平。如果发生价格合谋，那么价格将会维持在远高于潜在竞争性市场价格的水平上。结果，参与价格合谋的所有企业将赢得

较高的利润，而消费者将为他们的产品花费更多的支出。这种非法活动有时被称为“高尔夫球场”定价，这是因为商务人士经常在高尔夫球场相会并制定价格而不会受到怀疑。

一种更常见也更难以监管但同样也是不道德的活动是一家企业为了把潜在的竞争对手排除在市场之外而人为地制造进入壁垒。考虑一家生产饰品的大型企业，假定这家公司在一定时间内占据市场的主导地位。该地区环境保护方面的规定已迫使生产商在烟囱上安装了污染控制设备。因为这一饰品公司已经运营很长时间，而且获利颇丰，所以它决定在其烟囱上安装一套更为昂贵也更有效的污染控制设备，以代替环保主义者建议的那种较为便宜的品牌。公司用于污染控制的额外投资看起来有利于公众利益，因为公司在污染控制方面的支出超过了必要的水平。这一举措把消费者吸引到了该公司的产品之上，而排斥了其他竞争者的产品。假定这家企业试图建立一种进入壁垒以把潜在竞争者排除在饰品市场之外。这家公司鼓动地方政府出台一项法律，要求所有新的饰品企业为了公众安全必须安装更为昂贵的污染控制设备。再一次，这家企业看似更为关心消费者利益，因为它在自己的产业中倡导更好的污染控制。实际上，这家企业成功地设置了进入壁垒，因为它增加了市场上潜在竞争者的初始成本。

另外一种削弱竞争的方法就是简单地把竞争对手的公司购买下来。类似的，一家公司可以把生产产品所必需的一种原料的唯一供应商购买下来。如果该公司的竞争对手也需要这种投入，那么它就可以向竞争对手索要高价，从而削弱其在产出市场上的竞争力。这两种行为都处于政府密切监视之下。

有时，政府设置一种进入壁垒是为了公众的最佳利益。政府可能决定任何其他公司都不能销售一种市场上已有的产品。这一政策决策的基础通常是，额外的竞争将提高而不是降低消费者价格。这种政府行为的例子通常可以在公共事业部门中看到。考虑一个城市中允许数家电话公司并存的情况。每家公司都不得不安装独立的线路，拥有自己的设备，并且维护它们。毫无疑问，这将提高这座城市的通话价格。另外一个例子是两个城市之间的铁路。设想一下，如果几家公司每家都不得不拥有自己的铁轨和火车，并相互争夺两座城市之间的业务，这会导致额外的交通成本。不过，为了防止它们运用自己的垄断力量，这些行业都受到政府有关部门的高度监管。

相关内容

经济学家对于企业试图进入一个市场时所面临的进入壁垒感兴趣有几方面的原因。经济学家出于不同的兴趣点关注这一问题，而其中之一是产业组织研究。对这方面感兴趣的经济学家们把注意力集中于研究特定市场上企业之间如何相互作用、它们对竞争对手的行动（如果有的话）如何反应、它们试图如何增加市场份额以及如何调整公司结构等。

许多关注该问题的研究领域涉及考察厂商如何试图减少或消除竞争。一般而言，随着提供相同或类似产品的厂商数量的增加，对市场份额的竞争将强迫产品价格下降。于是，从生产的角度来看，减少竞争对手的数量可以提高其索要的价格，从而增加利润。因此，不难理解，一些厂商为了阻止或消除竞争可以不择手段。

市场力量是厂商影响其所售产品价格并仍然赢得利润的能力。乍一看，人们会认为厂商可以制定它想要的任何价格。然而，如果消费者能够从其他厂商（竞争对手）那里找到同样的或类似的产品，那么消费者可能就会到那里购买。因此，一家厂商可能企图获得市场力量以提高对产品市场价格制定的影响力。最简单的削弱竞争的方式是收购竞争对手的公司。这种赢得市场力量的方式通常是非法的，而且受到政府的严格监管。如果企业的活动很少或没有使其获得额外的市场力量，那么政府可能就不会被牵涉到并购活动之中。

对于企业用来说服消费者使用自己而不是竞争对手的产品并赢得市场力量的方法（通常是通过广告来实现的），经济学家颇感兴趣。经济学家对于广告是否以及在多大程度上有利于赢得市场份额很感兴趣。通过运用进入壁垒创

造市场力量的另一种方法是企图开发一种在刚开始生产时就需要大笔资金投入的产品。经济学家们试图度量这些行为对市场力量和价格的影响，以便弄清消费者是否负担了超出行业最低可能的价格。

120

参考文献

Adams, Walter. *The Structure of American Industry*. New York: Macmillan, 1977. 一本很好的参考书，包含了美国许多不同产业如何组织起来的典型例子。但是，产业结构不断变化的特征，使得书中针对当前某些特定行业的例子不再适用。不过，书中讨论了市场结构和市场力量问题以及进入壁垒的使用和废弃。

Blair, Roger D., and David L. Kaserman. *Antitrust Economics*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1985. 该书为政府对商业行为和市场力量的控制背景提供了一个更为详细的视角。虽然这本书读起来并不难，但是非专业人士仍会发现其中的理论颇具挑战性。

Low, Richard E. *Modern Economic Organization*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1970. 该书第7章为进入壁垒提供了一个相当详细并且可读性很强的综述，其中不乏很好的例子。这本书基本上覆盖了所有有关市场力量、集中和产品差别的主题。

Mueller, Willard F. *A Primer on Monopoly and Competition*. New York: Random House, 1970. 该书由一位在市场力量以及市场集中方面非常著名的专家撰写，适用于初学者。作者以一种直接的、可读性很强的方式阐述了进入壁垒问题。市场集中问题放在了第3章、第5章和第6章中，并且以最直接的方式得以讨论。作为有关市场力量问题的一个导论，该书对非专业人士而言非常易于理解。

Scherer, F. M. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Chicago: Rand McNally, 1980. 是一本理解有关进入壁垒所有问题的优秀参考书。对于初学者而言，书中的某些章节可能有些难度。不过，书中提供的导论和例子对非专业人士却很有帮助。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Industrial Organization，产业组织；Market Structure，市场结构；Monopolies and Competition，垄断和竞争；Price Fixing，价格规定。

维恩·皮尔斯 (Vern Pierce) 著
高东明 译
刘凤良 校

BARTER AND EXCHANGE
物物交换和交易

经济学类别：一般经济学

研究领域：经济理论和国际贸易理论

物物交换是无须借助货币而进行的最古老、最简单的贸易方式。它的典型特征是在双方之间进行商品或劳务的直接交易。

主要术语

对销贸易（COUNTERTRADE）：在交易各方或不同国家之间进行的主要但不完全以商品和劳务作为支付手段的贸易。

贸易获利（GAIN FROM TRADE）：所有各方由于贸易而获得的好处。

通货膨胀（INFLATION）：大部分商品和劳务价格的上涨。

市场发展（MARKET DEVELOPMENT）：新的贸易市场的开发或者是现有市场上贸易量的增加。

哑巴交易（SILENT TRADE）：部落之间进行的、不需要直接商谈的物物交换。

综　述

物物交换通常是在两个人或双方之间不需要使用货币而进行的商品或劳务的交换。通过物物交换进行的交易在下列情形中会出现：一个期望把剩余的谷物通过物物交换获取卷心菜的人必须找到某个需要谷物并愿意用卷心菜与之交换的人。之后，两人必须讨价还价以决定一定量的卷心菜可以换多少谷物。物物交换可能是迄今为止被人类所知的最为古老的贸易方式，并且因其简单而自古至今一直延续了下来；它不需要复杂的金融安排、复杂的合约、政府以及金融中介。

人们从事物物交换是因为他们可以从中获利。例如，若某人非常擅长制造工具但在缝制舒适且实用的服装方面却没有效率，那么他用工具交换服装将使得他有时间来制造更多的工具，并且交易双方都将同时拥有工具和服装。结果是双方从交易中获利。不过，一些物品却很难进行物物交换：一个化学工程师能够与一个轮船设计师进行劳务交换吗？正是寻求进行物物交换的机会需要花费时间以及在很多情况下难以进行物物交换这些因素，激发了贸易中一种普遍的交易媒介——货币的形成。有了货币，人们可以用它来交换任何商品，因而不用搜寻愿意进行物物交换的人，从而加速了交易过程。此外，许多交易过于复杂而且涉及许多交易方。如果只有物物交换存在的话，这些复杂的交易就不可能进行。因此，货币的存在简化并加速了简单及复杂的交易过程。

虽然货币交易占据了大部分的世界贸易，但是货币交易并没有取代所有的物物交换活动。在20世纪，许多欧洲和拉丁美洲国家经历了高速通货膨胀时期。随着价格增加的不断加剧，人们对货币作为所有交易的一般等价物逐渐失去了信心，并开始更加频繁地进行物物交换。因此，虽然大部分商品是通过货币进行交换的，但是如果人们对其通货失去了信心，那么商品之间的交换可能会转向物物交换。

除了国内市场之外，物物交换也被用于国际贸易。作为物物交换的一种变形，对销贸易在国际市场上已经普遍存在。对销贸易是两国或多国之间进行的主要（虽不完全）以商品和劳务作为支付手段的一种贸易。对销贸易有别

于纯粹的物物交换，因为它允许部分的货币支付。

国际市场上的物物交换和对销贸易有一定的优势。首先，它们便于获取通过传统贸易不易获得的战略性商品的供给，如矿石或金属等。其次，通过简单的易货协定，剩余农产品的处置通常变得比较容易。在此，物物交换和对销贸易促进了市场发展，提供了先前通过传统贸易无法实现的进入市场的一种方式。例如，如果美国商品过于昂贵而无法进口，那么物物交换协议能够使得进口趋于便利。最后，对缺少现金储备的现有市场而言，物物交换是一个支持。有时一些国家缺乏用来购买外国商品的大量外汇。如果一国为了购买计算机技术而需要美元，那么美元的匮乏将使得这笔买卖无从进行。在这种情况下，物物交换协议是消除通货问题的一条途径。

然而，物物交换也存在缺陷。第一，虽然这是一种简单的贸易方式，但是物物交换并不总是一种简捷的贸易方式。它需要时间；交易一方必须找到愿意进行物物交换的另一方并就交易进行谈判。换言之，需要存在意愿的双重巧合。第二，物物交换谈判可能会持续很长一段时间，并且可能令人不耐烦和全然扫兴。复杂漫长的谈判妨碍了人们对市场条件的变化做出快速反应。第三，对产品质量的投诉通常伴随着物物交换过程。企业可能因为发现商品的质量较次而不能在市场上销售以获取现金，因而故意用来进行物物交换。第四，美国国税局以怀疑的态度来看待物物交换，因为它可能被用来逃避缴税。最后，物物交换并非是一种便宜的贸易方式。物物交换的经纪费在交易额的 0.5%到 3%之间变动，而现金交易的经纪费却不超过 2%。

应　　用

物物交换的好处可以在下面的例子中看到：乔平均每月制造 4 只篮子，需要 1 双凉鞋。他可以用 2 周的时间来制作他所需要的凉鞋。他是自己做凉鞋还是用篮子来交换，这取决于篮子和凉鞋之间的交易比率。如果他能够用 1 只篮子换 1 双凉鞋，那么他会愿意进行这种交换。因为他的福利将得到改善，如果没有贸易，他每月能生产 2 只篮子和 1 双凉鞋。通过凉鞋和篮子之间的物物交换，他每月将拥有 3 只篮子和 1 双凉鞋；也就是说，他将比不进行贸易时多拥有 1 只篮子。然而，如果篮子与凉鞋之间的交易比率发生改变，那么贸易可能并不是有利可图的。

不同的人就同样的商品进行物物交换可能导致不同的讨价还价过程，使得很难知道一种商品的相对价格。在只有少数几种每个人都能接受的标准化交易物时，物物交换会更容易。当社会中有许多种不同的商品可供交易时，就很难找到一个愿意用商品 A 来交换商品 Z 的人，因为许多人可能没有商品 Z 或根本不关心商品 Z。

在美国国内，物物交换由物品交换俱乐部或类似的组织和公司进行。物品交换俱乐部或组织发布公告，并向它们的消费者提供一系列的商品或劳务。在这些组织内部，利用计算机对买者和卖者进行匹配。一些组织在全国拥有 60 多处办公地点，提供超过 1 000 种不同的商品和劳务。然而，这些俱乐部或组织的记录并非没有污点。一些组织违背承诺放弃提供服务，某些交易也涉及残次商品。在纽约股票交易所挂牌的许多公司至少部分地通过物物交换来进行交易。公司从事简单的物物交换，参加物品交换俱乐部或加入互让互惠协议。在互惠协议中，一家公司承诺，如果另一家公司接受其产品，那么它就交易其商品。公司进行物物交换的一些例子包括，施乐公司用 170 台复印机交换办公场所，威尔逊体育用品公司用高尔夫球与叉式装卸车相交换。

国际市场已经具备进行物物交换的基础。西欧和东欧国家之间进行的许多贸易都是通过物物交换来进行的：美国飞机制造商麦道公司用商用航线来交换南斯拉夫的火腿和其他商品；美国政府用多余的牛奶和食品来交换牙买加的铝；法国、德国和英国与产油国签订物物交换协议；斯里兰卡与澳大利亚和泰国也有类似的协议。巴基斯坦、哥伦比亚、厄瓜多尔、加纳、伊拉克以及埃及已达成官方协议，鼓励物物交换。据估计，1985 年所有国际贸易的 25%以及

美国国内贸易的7%包含了物物交换的成分。

国际间的物物交换，虽然有时很便利，但也可能在贸易伙伴之间产生紧张局面。一般地，国际贸易协议要求贸易中不存在歧视政策。物物交换缺乏透明度或能见度；也就是说，他人很难知道所交易产品是什么以及所交易的数量。既然物物交换可能涉及折扣，那就可能违反了对其他贸易伙伴的非歧视原则。另外，政府常常会干涉物物交换谈判，从而令私人部门感到不快，因为它们把政府的行动视为对它们权利的侵犯。

相关内容

为了满足经济需要，物物交换出于贸易获利的动机发展起来。通过物物交换，社会不仅得以存在而且使得生活质量得以提高。由于物物交换是所有社会的一个基本动力，所以许多经济史学者相信，物物交换体现了人类与生俱来的一种倾向。

123

人类学家业已发现，部落或群落之间比其内部会更经常发生物物交换，因为每个部落内部的交易是礼节上的赠与，而且部落自身很少能够做到自给自足。事实上，甚至相互敌对的群体之间也会进行物物交换：一个群落会把贸易品放在一个指定的地方，另一个群落在随后会来到这里拿走他们需要的东西，并留下相交易的物品。这一过程也被称为哑巴交易。

20世纪期间，由于缺乏美元和黄金储备，拉丁美洲在20年代和30年代首先开始进行物物交换。到20世纪50年代后期，国际支付方式的改进以及拉丁美洲自由贸易协定（LAFTA）的建立使得现金交易更易于执行，这导致了物物交换活动的衰退。自20世纪60年代以来，物物交换和对销贸易合约以及商品贸易额大量增加。此外，出于减少通货交易所导致的贸易壁垒的需要以及更适合于物物交换的新型市场的发现等动机，更多的国家参与到了物物交换中。

现金交易看来是从事商业交易最有效的方式，所以人们预计物物交换未来不可能有一个快速的增长。在美国，物物交换信用卡和通讯的使用以及许多物物交换组织的产生，促进了物物交换的发展。然而，物物交换增长的最大潜力在海外。由于各种各样的原因，那些不能参与传统贸易的国家很有可能使用物物交换作为交易商品的一种方式。

参考文献

Csikos-Nagy, Bela, and David G. Young, eds. *East-West Economic Relations in the Changing Global Environment*. New York: St. Martin's Press, 1986. 国际经济学会举办的会议精选论文汇编。书中对东西方之间的物物交换和一般贸易进行了详细的考察，其中包括：经济的相互作用、制度框架、能源贸易、技术合作、金融合作以及比较贸易优势。该书适用于那些熟悉贸易的人士，书中也有一些很有意义的观点，可以作为学期论文的一个理想的文献来源。推荐读者：大学三年级或四年级的学生。

Fisher, Bart S., and Kathleen M. Harte, eds. *Barter in the World Economy*. New York: Praeger, 1985. 该书是在乔治敦大学外交学院进行的讨论会基础上编写的，是一本论述物物交换机制、物物交换状况以及国内、国际物物交换相关问题的文集。这本书技术性不是很强，适合于一般读者：高中生或大学生将会发现它是一本很好的参考书。

Johns, R. A. *Colonial Trade and International Exchange*. London: Pinter, 1988. 该书把适量的理论和许多非常详细的贸易发展史实以及贸易发展格局结合在了一起。对于那些希望了解更多物物交换或国际贸易发展历史或者对于某一特定时间段的经济活动感兴趣的人士而言，这是一本非常重要的著作。向所有的大学生推荐该书。

Schaffer, Matt. *Winning the Countertrade War*. New York: John Wiley and Sons, 1988. 这本书是有关对销贸易的优秀文献来源，写作风格清晰、新颖。包含许多物物交换和对销贸易的例子。用极具说服力的例子来阐明复杂的问题。向所有读者推荐该书。

Welt, Leo G. B. *Trade Without Money: Barter and Countertrade*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1984. 该书以一种富有逻辑

且有效率的方式很好地给出了大量有关物物交换和对销贸易细节的综述。该书易于理解，是撰写学期论文或研究报告的一个很好的文献来源。推荐给所有读者。

互参条目

Countertrade，易货贸易；Exports and Imports，出口和进口；International Trade: A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；Liquidity，流动性。

艾戈尔·M·托米克 (Igor M. Tomic) 著
高东明 译
刘凤良 校

BAYESIAN INFERENCE
贝叶斯推断

124 **经济学类别**：数量方法
研究领域：统计数据和分析

贝叶斯推断是一种应用于不确定性条件下的决策的统计方法。贝叶斯推断的显著特征是，为了得到一个统计结论能够利用先验信息和样本信息。

主要术语

客观概率（OBJECTIVE PROBABILITY）：对重复出现的现象给出的一种概率解释。

参数（PARAMETER）：一个概率分布的数字特征。

概率（PROBABILITY）：把一个实数与数学集合中的一个元素联系起来的数学函数。

统计量（STATISTIC）：通过样本数据计算得到的一次试验的数值结果。

主观概率（SUBJECTIVE PROBABILITY）：基于个人对不确定事件结果的信念度而推断出的概率。

综　述

推断是基于现象得出的结论或做出的决策。统计推断是基于现实世界观察到的特征而得到的有关世界的不可观察属性的结论，通常被称为假设检验。在统计学中，不可观察的特征通常被称做参数，而观察到的特征则被称做数据或样本信息。贝叶斯统计推断是允许调查者在评估统计假说时以逻辑一致的方式既使用样本信息又使用先验信息的一种方法。在经济学中，贝叶斯推断被用来协助评价不同的经济假说和模型，估计经济参数的数值，对有待观测的经济变量做出预测。贝叶斯推断的结论是关于所要探究的那些参数的概率值，是关于一些假说的相对置信度的概率值，或者是对未来观测量可能的预测区间。

与非贝叶斯推断相比，贝叶斯推断的显著特征是对先验信息进行贝叶斯式利用。先验信息可能基于先前的研究成果、理论或者是主观信念。术语“贝叶斯”是指贝叶斯定理，它是以英国长老会部长及数学家托马斯·贝叶斯（Thomas Bayes，1702—1761）的名字命名的。贝叶斯定理描述了先验信息如何能以一种概率方式与样本信息结合在一起。贝叶斯定理有时也被称为逆概率定理，它是贝叶斯学习模型的基础。它允许初始的和以前的样本信息与现在的样本信息相结合，以产生后验数据或后验分布。刻画先验信息特征的概率分布函数（pdf）被称为先验概率分布函数。刻画样本信息特征的函数被称为似然函数。贝叶斯定理给出的结论是，后验概率分布函数与先验概率分布函数和似然函数之间的乘积成比例。通过乘积，贝叶斯定理把样本和先验信息结合起来，把二者加以平均。只要有先验信息来源，贝叶斯定理的这一特殊平均机制在计量经济学估计和预测中就有重要的意义。

贝叶斯推断也可以被认为是一个动态处理过程，因为这一过程从先验信息开始，收集以样本信息为形式的证据，并以后验分布作为结束。这一后验分布可以作为新的先验分布与新的样本信息相结合。这就是从先验到后验转换过程的贝叶斯学习模型。

贝叶斯推断中的概率，不同于通常在非贝

叶斯或抽样理论推断方法中的定义。在抽样理论中，概率被定义为一种客观有限的相对频率。从这一角度来看，随着试验次数的增加，一个事件发生（如一枚硬币正面向上）的概率由事件发生的次数（正面向上的次数）与试验的次数（抛硬币的次数）之间的比率所给定。概率的频率观念是客观的，因为概率被假定为现实世界的客观特征。相反，贝叶斯意义下的概率被看成是个人对事件发生信念度的主观表达。个人赋予一个不确定事件的信念度依赖于个人的知识，不同的人也会有所不同。对于某个事件而言，主观概率为 0 意味着个人认为事件是不可能发生的，主观概率为 1 则意味着个人认为事件将一定会发生。主观概率的概念可在任何不确定性条件下加以应用。从主观主义者的角度来看，不存在任何正确的概率，但是概率信念必须是一致的。这实质上意味着，一个人不可能通过从事一系列赌博而成为一个肯定的失败者。非一致性信念的一个简单例子是，某个人宣称事件 A 发生的概率为 75%，而事件 A 不发生的概率也是 75%（或者是除 25%外的任何其他数字）。一致性的概率满足有关概率的一般性公理。

概率的贝叶斯解释允许直接得到关于总体参数的概率值。总体参数通常是统计推断关注的焦点。从抽样理论的角度来看，直接给出参数的概率值是不允许的，因为总体参数被认为是固定不变的量而不是随机变量。就一个正态分布均值的总体参数而言，在贝叶斯意义下可以表述为："均值落入 4.1 至 6.2 之间的概率是 95%。"数值 0.95（或 95%）代表了个人赋予命题的置信度。它可以被解释为一个人愿意以 95∶5（或19∶1）的几率接受均值落入 4.1 至 6.2 之间的赌局。

从抽样理论的观点来看，概率值与试验方法相关。频率论者的例子是："正态分布的均值落入 4.1 至 6.2 的置信区间的置信度是 0.95。"在这种情况下，0.95 代表了在反复试验中实现未知均值落入给定区间的个人预期。

对贝叶斯统计学的一个经常性的批评是，它依赖于主观或非样本信息。贝叶斯主义者的回答是，客观主义者也必须使用非样本信息，只是以一种特别的方式使用而已。任何推断方案都需要的非样本信息的例子包括基本假设、判断和模型设定。先验论点可能会消散或消失。例如，有人认为明天将会下雨，但如果明天是晴天、多云或下雪也不会令人惊讶。易于扩散的先验信息被认为是非信息性的，并且在概率意义上，非信息性的先验信息的方差很大。精确度与方差成反方向关系。方差越大，准确度就越小，相应的，非信息性先验信息是不精确的。如果准确度为零，那么方差就是无限的。在先验准确度为零的条件下，贝叶斯推断的数值结果可能与非贝叶斯结果完全相同或近似。即使如此，由于概率意义的差异，相应的解释也会有很大的差异。

应　用

在经济学中，贝叶斯推断被应用于估计、预测、假设检验以及决策理论。在一个典型的估计问题中，注意力被集中于未知参数的估计。需要估计的经济参数的例子可能包括各种需求弹性：关于自身价格的、交叉价格的以及收入的弹性值。在多元统计问题中，人们感兴趣的参数用向量形式加以表示。估计问题的贝叶斯解涉及对参数向量的后验分布函数的推导，该函数通过贝叶斯定理而获得。后验概率分布函数的特征可以由中心趋势、离差、斜度或其他方式来刻画。选择点估计量时需要决定使用何种方式来测度后验概率分布函数的中心趋势。在描述统计中也会遇到同样的选择问题，即对于任意分布函数而言，何种用于测度中心趋势的方式最准确地描述了该分布的性质。在一个决策理论框架下，通过考虑做出一个错误决策的损失而做出一个最优决策。损失是通过损失函数来表示的，它是效用函数的相反数。损失函数度量了做出错误决定的机会成本。在决策理论中，贝叶斯后验均值使得损失平方的预期值最小化，这就是为什么贝叶斯后验均值经常被作为点估计值的一个原因。其他可供选择的估计值是众数或中数，它们在其他损失标准下也是最优的。

一个重要的贝叶斯结果适用于计量经济学

中广泛使用的正态线性回归模型。在回归模型 126 中，假定一个变量与其他变量线性相关，其中包括一个服从正态分布的误差项。当有关这一模型的线性系数的先验分布也是正态的时（被称做一个自然共轭的先验信息），贝叶斯后验均值是包含于极大似然或普通最小二乘估计量之中的样本信息以及构成先验信息的先验概率分布函数的均值之间的加权平均值。这一均值中的权重与样本和先验信息各自的精确度成比例。对于具有扩散先验信息（零精确度）的正态线性回归模型而言，后验均值向量与最大似然估计量相一致。对于任意先验均值而言，随着先验精确度的提高，后验均值被“拖”向先验均值，同时远离最小二乘估计值。当先验精确度由零变为无穷大时，可以描绘出最终的后验均值曲线。对于为零的先验均值而言，最终的轨迹类似于在岭脊回归中已经众所周知的岭迹。

一般地，贝叶斯推断用于检验区间估计比用于检验点估计更有效。区间提供有关估计值的精确度。宽泛的区间对应着低劣的估计，导致不可靠的统计推断。如果一个参数的后验概率分布函数是可以得到的，那么一个贝叶斯区间估计是一个区域，其中参数值以一个特定的后验概率位于这一区域之中。最高后验密度（HPD）被用于显示分布的最大值所处的区间范围。类似于置信区间，最高后验密度是任意给定概率的最短区间。如果在某种相对意义下最高后验密度很短，那么就称估计值是精确的。例如，在许多计量经济学著作中，不包含零的HPD是短的。一般而言，先验信息越富有信息性，HPD就越短。这个事实证明，在评估先验信息方面花费一些努力是值得的。

利用后验概率分布函数，贝叶斯预测方法对我们感兴趣的变量的未来值构建了边际或预测概率分布函数。用一个预测性的措辞来表述就是：“给定这些数据，一个变量等于某个特定值的可能性是某个概率。”例如，一位经济学家要对个人因收入增加而增加的消费做出预测。这位经济学家可能会说：“如果额外增加 10 美元的收入，我预计消费将以 95%的概率增加 7 美元到 8 美元。”在这个例子中，这位经济学家可能假定了边际消费倾向（MPC）非常接近于 75%。然而，与大多数经济变量一样，MPC 是未知的，并且必须在统计上加以估计。贝叶斯预测使用后验概率分布函数来估计变量，然后构建经济预测。在这个例子中，可获得的有关 MPC 的信息是先验信息；也就是说，它位于 0 到 1 之间。使用这个信息给出的贝叶斯预测要比忽略这一来自于经济理论的事实所进行的预测有更高的精确度。

相关内容

概率论起源于 17 世纪人们对赌博游戏的研究。在对纸牌和骰子等赌博游戏中所出现的稳定结果进行研究的过程中，概率与频率之间的关系得以建立。与赌博游戏相巧合，不确定性条件下的决策标准也要考虑数学上的预期收入。在 18 世纪，丹尼尔·贝努利（Daniel Bernoulli，1700—1782）通过讨论用于解释收入与收入效用之间差异的道德预期，考察了不确定性条件下的决策。

运用概率论分析社会数据源自于处理天文观察和行星运动问题。要解决的一个问题是如何使得对同一事件的不同测度有意义，比如一个特定时间点上行星的位置。早期的工作集中于数据的某种综合，主要是通过算术平均方式完成。詹姆斯·贝努利（James Bernoulli，1654—1705）和贝叶斯的著作通过把理论和统计观察联系起来拓宽了概率论的领域。这些作者讨论了能够解释观察到的差异的随机误差项的性质。有关从原因到结果的逆向推断是由托马斯·辛普森（Thomas Simpson，1710—1761）和贝叶斯分别在 1755 年和 1764 年论述的。他们的著作研究了在观测值出现差异时如何选择统计量的问题。贝叶斯定理的原始形成源于对如何从类似事件中学习的讨论。独立于贝叶斯，皮埃尔·西蒙·拉普拉斯（Pierre Simon Marquis de Laplace）侯爵（1749—1827）在 1774 年明确表述了贝叶斯定理。他的论文论述了基于同一现象的三个观测数据的均值决定 127 统计推断的问题。

贝叶斯和拉普拉斯都热衷于如何解释先验信息的问题。他们两个人都假定了未知概率的

一个统一分布。统一概率分布对一个事件的每一个潜在结果都赋予了相同的概率。统一分布的使用成为了著名的贝叶斯定理。在一些文献中，它被称为无差异或不充分致因原则。贝叶斯和拉普拉斯都遇到的某些逻辑问题，源自于他们使用统一分布来表达扩散的知识。由于存在这样的逻辑困难，沿着贝叶斯和拉普拉斯的线索进行演绎推理的方法被认为是错误的，而且到19世纪时这些方法大部分都被抛弃了。

概率的贝叶斯概念被频率或客观信念取代。这种客观化的尺度自弗朗西斯·高尔顿（Francis Galton）爵士（1822—1911）、弗朗西斯·伊西德罗·埃奇沃思（Francis Ysidro Edgeworth，1845—1926）以及卡尔·皮尔逊（Karl Pearson，1857—1936）的著作出现之后逐渐兴起。统计学的客观化形式开始以古典方法著称，并在R. A. 费雪（R. A. Fisher）、杰齐·内曼（Jerzy Neyman）和卡尔·皮尔逊的著作中达到了顶峰。目前使用的绝大多数统计程序，如估计、假设检验以及推断，都是基于这些理论家的工作。

古典方法虽然取得了成功，但是随着运筹学和博弈论在20世纪的发展，对贝叶斯推断的兴趣在现代又重新出现。决策理论的这些分支领域，用后果的概念讨论行动或决策的结果，这种思想很早就由贝努利检验过。在许多决策理论问题中，理解主观概率是处理不确定性的重要方面，尤其在讨论一次性事件或实验时（例如全球性核战争的概率）。弗兰克·P·拉姆齐（Frank P. Ramsey）、布鲁诺·德·菲内特（Bruno de Finetti）以及哈罗德·杰弗里斯（Harold Jeffreys）爵士进行的当代理论研究解决了困扰贝叶斯和拉普拉斯的推断问题。然而在应用研究中，贝叶斯推断与非贝叶斯推断相比，前者具有更高的数学复杂性和计算强度。近来，计算能力的提高使得贝叶斯理论在统计学和计量经济学中的应用更易实现。在统计学入门课程中，贝叶斯思想大多被一带而过。不过，贝叶斯方法的优势被越来越多人所认可，这使得高级计量经济学的教科书中对贝叶斯推断程序的讨论逐渐增加。

参考文献

Howson, Colin, and Peter Urbach. *Scientific Reasoning: The Bayesian Approach*. La Salle, Ill.: Open Court, 1989. 从哲学和历史的角度为贝叶斯推断提供了一个很好的导论。展示了贝叶斯方法如何克服逻辑不一致性问题。不需要高等数学知识。

Kyburg, Henry E., Jr., and Howard E., Smokler, eds. *Studies in Subjective Probability*. Huntington, N. Y.: R. E. Krieger, 1980. 这是最优秀的文集之一，收集了论述构成贝叶斯推断基础的主观概率的一些重要著作。一些文章数学性较强，而另一些则是通俗易懂的。

Leamer, Edward E. *Specification Searches: Ad Hoc Inference with Nonexperimental Data*. New York: John Wiley & Sons, 1978. 重点讨论计量经济学中经典推断的一本很有影响的著作。对那些研究可观察数据的统计专家来说是尤其重要的一本著作。需要微积分和线性代数的知识背景。

Lindley, D. V. *Introduction to Probability and Statistics from a Bayesian View piont*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1965. 一本讨论概率和统计学的全面入门书。一些微积分知识是必需的。

Press, S. James. *Bayesian Statistics: Principles, Models, and Applications*. New York: John Wiley & Sons, 1989. 一本优秀著作，对贝叶斯统计做了生动介绍。一个特别有价值的部分是介绍了可获的一些有关贝叶斯统计的计算机程序以及这些程序的出处。

Zellner, Arnold. *An Introduction to Bayesian Inference in Econometrics*. New York: John Wiley & Sons, 1971. 一本经典的著作，对计量经济学中的贝叶斯推断作了最为广泛的介绍。既讨论了理论又讨论了其应用。泽尔纳（Zellner）提供了几个公式转换语言（Fortran）计算代码。高级水平，需要微积分和线性代数知识。

128

互参条目

Decision Theory，决策理论；Econometrics，计量经济学；Forecasting，预测；Least Squares Analysis，最小二乘法；Maximum Likelihood Analysis，极大似然分析法；Uncertainty，不确定性。

理查德·福尔斯（Richard Fowles） 著
高东明 译
刘凤良 校

TYPES OF BONDS
债券类型

129 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：企业融资和投资；货币理论

债券在许多方面互不相同，这些方面包括债券的发行者、到期日、违约风险、固定或浮动利率以及一系列特定特征，只要借款者和投资者的需要和想象力允许。

主要术语

机构债券（AGENCY BONDS）：由美国宪法规定的信贷机构如进出口银行、全国抵押协会以及学生贷款市场协会发行的债券。

回购特征（CALL FEATURE）：一种由发行者保留的、可以提前以一特定价格购回先前所发行债券的权利。

可兑换债券（CONVERTIBLE BOND）：债券的持有者有权以特定的比例用债券交换另一种证券，通常是普通股。

公司债券（CORPORATE BOND）：由私有公司发行的债券，通常被更进一步地细分为产业债券、交通债券或公共事业债券，依赖于发行公司的主要业务。

信用评级（CREDIT RATING）：由任何一家信用评级机构给予一种债券的级别，例如AAA，穆迪和标准普尔是这类机构中的领先者。

欧洲债券（EUROBOND）：在所谓的欧洲市场发行的债券，不像在美国发行的债券那样需要注册和受其他管制。

初级市场（PRIMARY MARKET）：发行者销售债券的市场。

私人债券（PRIVATE BOND）：发行的债券全部销售给一个人或少数买者，通常以谈判为基础，并且通常有特殊的契约。

公共债券（PUBLIC BOND）：发行的销售给公众的债券。

二级市场（SECONDARY MARKET）：一个投资者向另外一个投资者出售债券的市场。

偿债基金（SINKING FUND）：发行方的一种义务，为债券先于其公布的到期日的回购提供基金，如通过二级市场购买表现突出的债券。

国库券（TREASURY SECURITIES）：由美国财政部发行的债券，通常进一步细分为短期国库券、中期国库券以及长期国库券。

综　述

债券是它的发行者——通常是政府或公司——与债券持有者之间的金融契约。发行者有义务在此契约中做出利率和本金支付的承诺作为投资的回报，这就是债券契约。除了利率和本金，债券契约可能包括许多其他条款，包括抵押和提前偿付的选择权。因此，债券的发行者就是借款人，而债券就是他的负债。

债券区别于其他形式的债务（如借款）的特征之一是，利用被称做债务的一系列相对较小债务单位销售给公众，而不是按照一个整体由放贷者提供给借款人。（不过私募债券模糊了这一用于区分债券的特征。）

债券发行者通常在债券到期之前支付利息，并在到期时支付这一期的应付利息和债券本金。

利息通常是按季度或半年期支付。债券不同于分期清偿贷款，例如对于大多数抵押或消费贷款，借款人的支付由不同数量的本金和利息构成，直到本金被还清为止。（从发行者的角度来看，偿债基金可以被看做类似于分期清偿贷款。）

债券发行者进行的债券销售发生在所谓的“初级市场”上。因为债券卖给公众，债券的条款由发行者规定，而发行者往往听从投资银行家的意见。为了便于评价，标准化的条款，即“样本文件”通常用于债券契约中。而且，发行者可能会雇佣一个进行评级的中介机构，如穆迪和标准普尔，从而得到对于其债券的一个信用评级。

评级范围从最高级别的AAA或3A到AA或2A，再到A或单A，之后是BBB或3B，BB或2B，依此类推。按照惯例，被评为BBB或更高等级的债券被看做是“投资级”债券，而那些被评为BB或更低级别的债券被认为是“投机级”债券。信用评级对于债券的价值评估非常重要，因为债券发行者可能会违约，或者他们不能兑现债券契约中承诺的利息和本金支付。

130

在给定的债券信用等级、税收条件和金融市场环境下，制定利息、本金支付承诺等条款之后，债券发行按照报盘价格销售便顺理成章了。债券发行的报盘价可能由投资银行来担保，在这种情况下，投资银行时刻准备收购所有公众没有认购的部分；相反，如果没有这种担保，发行规模将建立在投资银行尽“最大努力”的基础上。

债券一旦发行，债券持有就可能会持续到公布的到期日，或者持续到某种形式的提前回购时，又或者持续到在所谓的“二级市场”被交易出去为止。债券的二级市场包括在组织良好的交易所如纽约股票交易所的债券部门进行的交易，或者在较为不正规的柜台市场上进行的交易。

债券契约中的常见特征包括抵押性、回购、偿债基金以及可兑换等。抵押性是指在违约的条件下债券持有者有优先于其他债权人索取资产的规定。例如，债券持有者可能拥有对房地产、设备或证券的第一或第二抵押权。如果这些资产有足够高的价值，债券将被估价更高，而无论发行者的收益或净值是多少。回购特征是指由发行者保留的预先偿付选择权。例如，发行者可能有权在任何利息日以105的回购价格——即面值的105%——赎回债券。偿债基金特征指的是为债券在到期日之前回购准备的准备金。例如，债券发行者可能被要求每年在二级市场（因此是清偿）购买初始发行债券的2%，或者任意选取2%数量的债券以105的价格回购。可兑换特征指的是协议规定的债券持有者可以以一特定价格把债券交换为其他证券的权利——通常是债券发行公司的普通股票的一定份额。例如，持有者可能把1 000美元面值的债券转换为40份普通股票。

然而，私募债券模糊了债券与其他形式的债务如贷款的差别。私募债券有着公众债券的形式，但是它不是销售给公众的，而是全部卖给一个或少数几个买者。这些买者几乎总是机构投资者，如保险公司和养老基金。与发行者制定条款相反，这些债券的条款通常是谈判的结果。为了迎合买者或卖者的想法，债券契约中经常写入特别条款，即使这些特别条款可能导致公众投资者估价的困难。

应　用

最早的类似债券的金融工具源于中世纪意大利某城邦的税收系统。这些城邦强迫富有的公民借款，以便为战争筹资。威尼斯的强迫借款以“Prestiti”而闻名。这些“Prestiti”是以其面值的5%支付利息的永续年金，并且是可转让的。从13世纪晚期到15世纪中期，“Prestiti”享有一个活跃的二级市场。然而，债券的积累和一系列的军事失败使得这些债券最终变得一文不值。

债券演化过程的第二步是16世纪早期法国长期公债（rentes）的发行。与Prestiti一样，这些长期公债也是永续年金。第一次发行以酒税为担保按面值的8.33%支付利息。稍后的长期公债以不同的比率支付利息，并且以其他收入来源作担保。这些年金并非强加于公众，而是出售给自愿的买者。大概与此同时，一些准

债券工具也在刚刚独立的荷兰以及许多其他欧洲国家发行。

随着18世纪英国的联合公债（consol）的出现，债券可以说已经牢固地确立了其作为一种债务工具的地位。与之前意大利的Prestiti、法国的长期公债一样，联合公债（并且至今为止）也是永续年金。为了降低英格兰大量债务的成本，联合公债或“3%固定年金”债券首先在和平年代以低利率发行。然而在18世纪，相继与法国、荷兰以及西班牙还有美国的独立革命之间的战争使得英格兰的债务由0水平增至9亿英镑，其中绝大部分债务是以联合公债形式出现的。这些巨额公债的发行导致了伦敦金融市场的发展，而这一发展又支持了本国、殖民地、外国政府以及私人公司的债券和其他证券的扩张。

131

1791年至1794年，亚历山大·汉密尔顿（Alexander Hamilton）对独立战争债券的偿还为美国建立了第一个活跃的债券市场。随着联邦政府持续的财政盈余，到1835年美国彻底还清了债务。与此同时，越来越多的州和地方政府发行债券，并且为公路、运河以及铁路公司的债券进行担保，从而为地方的发展融资。与美国联邦政府债券、英格兰的联合公债以及法国的长期公债不同，这些债券很多都规定了特别的到期日条款，如10年或20年。

在19世纪40年代，许多州、地方政府债券以及政府担保的债券发生了违约情况。从历史的反思来看，对照20世纪80年代的第三世界债务危机，这可以被称做“新世界债务危机”。

在美国内战期间，联邦债务急剧膨胀，从1860年的6 400万美元增加至1865年的26亿美元，其中近3/4是付息借据和债券。这种债券的发行使得纽约确立了其重要金融中心的地位。

美国内战之后，直到20世纪早期，债券市场呈现大牛市。这种牛市不仅以稳步下降的利息为典型特征，而且也具有债券融资向更为广阔的私人公司扩展的特征。较有实力的铁路公司的抵押债券几乎以与政府债券一样的优惠条款进行销售。相应的，这些债券的到期日延长了，通常达50年或100年。随着工业革命的深化，制造企业和其他公司发现它们自己能够发行债券。

当代债券所具备的许多特征是在19世纪获得发展的。例如，偿债基金是由许多西部铁路公司发行的。这些债券的抵押品部分地规定为由州政府和联邦政府授予这些铁路的土地许可权。偿债基金要求销售这些土地的收益必须用于在二级市场购买债券，以便使这些债券退出流通。

相关内容

当代债券市场与世纪之交的债券市场相比，也有着巨大的差异。首先，在第一次世界大战期间、20世纪30年代以及之后的岁月，美国联邦政府和越来越多的美国特许信贷机构已经发行了空前数量的债务。在第一次世界大战期间，国库券从一个几乎可以忽略的数量增加至超过250亿美元。到第二次世界大战结束时，国库券已经增至近3 000亿美元。到1989年为止，国库券已经达到28 000亿美元。

这种债务的性质与过去的政府债务明显不同。过去，国家实行金本位制，它们的债务风险通过贬值或取消金本位来消除。今天，国家实行纸本位，它们的债务风险（只要它们能以它们自己的通货借款）是通货膨胀。政府拥有大量以自己的货币为形式的债务，因此面临着持续的通货膨胀与提高税率之间的权衡。

私人部门债务的增加和联邦政府债务的增加平行发展，但是原因可能不同。从20世纪30年代到20世纪50年代，美国工业企业采用财务杠杆的种类由原先偏爱的股票（一种形式的证券）转向长期债务。随后，在20世纪70年代和20世纪80年代期间，美国的工业企业进一步增加了对与杠杆收购和其他公司重组相联系的债务的依赖。

货币的不确定性、对债务越来越多的依赖，再加上特定税收和监管，以及通信技术的进步，导致了金融市场的一系列创新。位列这些创新前列的是20世纪70年代中期由货币中心银行在欧洲债券市场发行的浮动利率债券。紧接着

是许多不同形式的可变利率和指数证券。

税收驱动的创新中包括零息债券，以及市政公债的私人部门担保。金融中介学会了怎样发行抵押债券，特别是大量的住房抵押。这种“证券化”过程扩展至汽车贷款、信用卡余额以及其他金融资产。极富争议的创新是所谓的“垃圾债券”。这些债券提供给投资者非常高的回报，但要意识到有同等高的违约风险。

132

从个人投资者的角度看，同样重要的是债券以及股票市场上定义明确的共同基金的形成。个人投资者可以谨慎地直接投资于相对而言没有违约风险的证券，如美国国库券。在当今高风险的债券市场上，共同基金提供的流动性、多样化以及专业化管理对于谨慎的投资来说可能是十分必要的。

参考文献

Chamberlain, Lawrence, and George W. Edwards. *The Principles of Bond Investment*. New York: Henry Holt, 1911. 债券分析的经典之作。

Childs, John F. *Encyclopedia of Long-term Financing and Capital Management*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1976. 从公司借款者的角度对债券及其替代品种进行了讨论。

Fabozzi, Frank J., and Irving M. Pollack, eds. *The Handbook of Fixed Income Securities*. Homewood, Ill.: Dow Jones-Irwin, 1987. 人们可以从中了解所有有关债券以及其他固定收入证券的情况，甚至更多。

Homer, Sidney. *A History of Interest Rates*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1963. 这是一本概述汉摩拉比法典（Code of Hammurabi）时代至现代社会历史上的利率、债务工具以及金融市场发展的权威性著作。

Loque, Dennis E., ed. *Handbook of Modern Finance*. Boston: Warren, Gorham and Lamont, 1984. 第7章和第8章讨论了长期债券市场以及州和地方政府的融资问题。

Quinn, Brian Scott. *The New Euromarkets*. New York: John Wiley & Sons, 1975. 这本书包括了对美元债券市场和其他货币占优势的欧洲债券市场的描述。

Standard & Poor's Corporation. *Standard & Poor's Ratings Guide*. New York: McGraw-Hill, 1979. 论述评级机构如何评价债券。

Studenski, Paul, and Herman E. Krooss. *Financial History of the United States*. New York: McGraw-Hill, 1952. 至今仍然是标准的参考书。

互参条目

Financing, 融资; Indexed Securities, 指数化证券; Interest Rates: Term Structure, 利率的期限结构; Money, Credit, and Capital Markets, 货币、信贷和资本市场; Mortgages and the Mortgage Rate, 抵押贷款和抵押贷款利率。

克利福德·F·蒂斯 (Clifford F. Thies) 著

高东明 译

刘凤良 校

BREAK-EVEN ANALYSIS
盈亏平衡分析

133 **经济学类别**：产业经济学
研究领域：经济理论和产业研究

盈亏平衡分析是经济学家用来决定收支平衡点——厂商既不盈利也不亏损的产出水平——的一个标准的分析工具。为了避免损失，对任何商业企业的经营者而言知道企业的盈亏平衡量是重要的。盈亏平衡分析可以用来制定与产量、计划、利润、投资和广告相关的决策。

主要术语

平均可变成本（AVERAGE VARIABLE COST）：每单位的可变成本，可以用总可变成本除以所生产的单位数量获得。

盈亏平衡量（BREAK-EVEN QUANTITY）：总收益等于总成本的产出数量。

固定成本（FIXED COSTS）：无论产出水平是多少仍然保持不变的经营支出。

利润（PROFIT）：总收益与总成本之间的差额。

总成本（TOTAL COST）：由总固定成本和总可变成本组成。

总收益（TOTAL REVENUE）：销售额，它可以用价格乘以数量来计算。

可变成本（VARIABLE COSTS）：随着生产的单位数量的增加而增加的经营支出。

数额或数量（VOLUME OR QUANTITY）：用单位数来表示的产出水平。

综　述

盈亏平衡分析的目的是确定使得总收益和总成本相等的产出水平。因为利润是总收益和总成本之间的差额，盈亏平衡分析也被称为利润分析。总收益（总销售额）等于总成本的点被称做盈亏平衡点。在这一点上，企业既不盈利也不亏损。盈亏平衡点的产出水平被称做收支平衡量。对于企业经营者，为盈利而决定生产和销售的产出数量时，盈亏平衡点构成了一个参照点。因此，如果企业生产和销售的产出数量超过了盈亏平衡量，那么企业将盈利。如果其生产和销售的数量低于盈亏平衡量，那么企业将遭受亏损。盈亏平衡分析以总收益和总成本两个变量间的关系为基础，而且不管经营者做出了什么决策，这个决策都会影响这两个变量。因此，盈亏平衡分析使得一个经营者能够预先并且以相当程度的准确性来决定某个决策对企业盈利性的影响。

在盈亏平衡分析中使用的重要概念是总收益和总成本。总收益（TR）是一家企业的销售收入，它由单位售价（P）乘以企业预期销售量（Q）加以估算。因此，$TR=P\times Q$。总成本（TC）由总固定成本（TFC）和总可变成本（TVC）构成，换言之，$TC=TFC+TVC$。总固定成本是指与产出水平无关的、保持恒定不变的成本。这种成本的例子有租金、借入资本的利息、员工的薪水以及折旧。总可变成本随着生产数量或产出的变化而变化。产出增加，TVC 就增加。可变成本的例子有工资、原材料成本以及能源成本。在零产出水平上，总可变成本将为零，而总固定成本将为正。另一个重要的概念是平均可变成本（AVC），它由总可变成本除以产量来估算。因此，$AVC=TVC\div Q$。

盈亏平衡分析建立在某些假设的基础上，

即收入和成本以特定方式随产出水平变化而变化。最为重要的假定是：价格是恒定不变的，厂商可以以这个价格销售任何想要销售的数量，并且无论所生产的产量如何，平均可变成本或每单位可变成本为常数。给定这些假设，企业的利润（π）可以表示为：$\pi=TR-TC$，或 $\pi=TR-(TFC+TVC)$，或 $\pi=P\times Q-[TFC+(AVC\times Q)]$。由于在盈亏平衡量（$BEQ$）处，$TR$ 等于 TC，所以盈亏平衡产出量可以按如下方式推导：$TR=TC$，或（$P\times Q$）$=TFC+(AVC\times Q)$，或（$P\times Q$）$-(AVC\times Q)=TFC$，或 $Q(P-AVC)=TFC$，或 $Q=TFC\div(P-AVC)$。由于这个 Q 是在 $TR=TC$ 的点推导出来的，Q 就是盈亏平衡量。因此，$BEQ=TFC\div(P-AVC)$。

134

盈亏平衡量能够告知经营者为避免亏损必须生产和销售多少数量的产品。因为在 BEQ 处，利润为零，计划盈利的厂商需要比 BEQ 生产得更多。为了获取一定数额的利润，经济学家和企业经营者在决定需要生产并销售多少数量的产品时，通常使用的工具是盈亏平衡图（见图 1）。盈亏平衡图从几何上描述了 TR 和 TC 曲线。由于价格和平均可变成本被假定为恒定不变，所以 TC 和 TR 都是线性的。Q 在横轴上加以度量，而 TC 和 TR 由纵轴刻画。

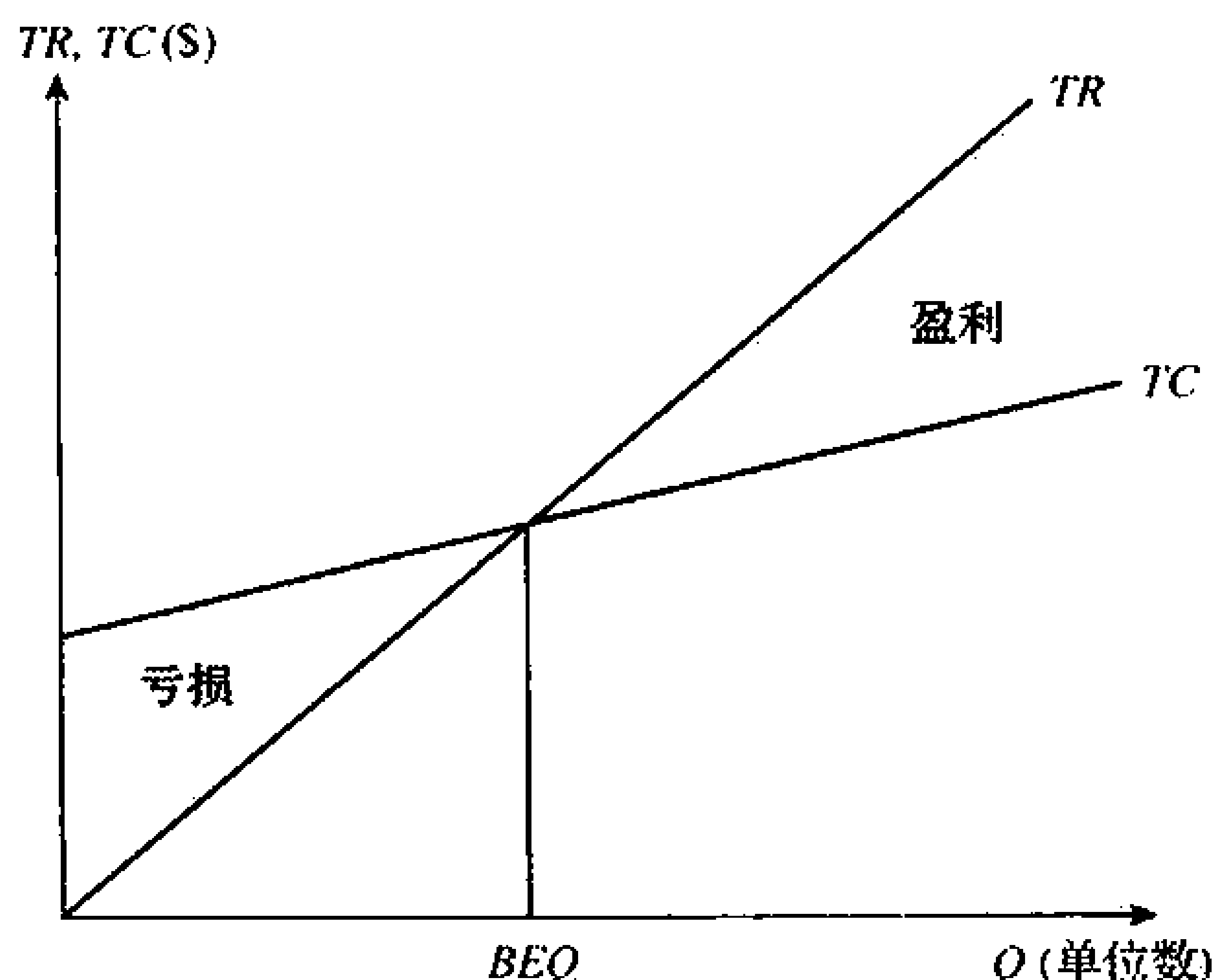


图 1 盈亏平衡图

例如，一家企业的 $TFC=100\ 000$ 美元，$P=10$ 美元，并且 $AVC=5$ 美元，它需要生产 20 000 单位产品以获取盈亏平衡。因为 $BEQ=TFC/(P-AVC)$，$BEQ=100\ 000/(10-5)=20\ 000$ 单位。类似的，如果企业计划盈利 100 000 美元，那么它将需要生产并销售 40 000 单位。因为利润 $\pi=TR-TC$，也可以表述为：$\pi=(P\times Q)-[TFC+(AVC\times Q)]$。因此，对这个例子而言，$100\ 000=10Q-100\ 000-5Q$；$5Q=200\ 000$；结果，$Q=40\ 000$。

近些年，盈亏平衡分析已经广泛地被大中小型企业的经营者和执行官所采用。盈亏平衡分析可以提供有用、及时的成本、收入、利润和产出计划。

应　用

盈亏平衡分析有许多应用。它不仅广泛地为商业经营人员所采用，而且也为政府机构和其他组织所采用。除了制定利润计划以外，盈亏平衡分析还可以应用于与生产计划相关的决策。诸如分析增加或减少生产线或引入一种新产品的决策会对收入和成本产生的影响，从而对利润所产生的影响。因此，盈亏平衡分析与市场需求分析一起可以用来决定是否减少、增加或引入一种新产品。另一个应用是在定价方面。提高、降低以及制定原始价格的问题可以用盈亏平衡分析来决定。给定一张需求表，价格的下降提高了盈亏平衡量。因此，如果某种产品的需求是这种情况：低的价格导致盈亏平衡数量的增加，那么只有降价才是合理的。

盈亏平衡分析也有助于解决诸如是自己制造用于生产最终产品的某种投入品还是从其他供应商那儿购进之类的问题。例如，一个自行车制造商需要决定是为自己的自行车生产链条还是从外部供应商那儿购进。一般而言，制造这种投入品会有一个较高的固定成本和较低的平均可变成本。从其他制造商那儿购进一种投入品不会涉及固定成本，但存在一个较高的可变成本。因此，确定购买成本等于制造成本的盈亏平衡点，将有助于企业经营者做出一个更好的决策。如果当前的需求产量低于 BEQ，那么购进并使用这种投入品更便宜。但是，如果当前的需求超过 BEQ，那么企业通过自己生产链条能获取一个较大的利润。

135

类似的，盈亏平衡分析对许多其他商业领域的决策也非常有用，如设备选择、混合促销、技术比较和广告策划等。所有这些决策影响其他成本和收入，进而影响利润。

相关内容

虽然盈亏平衡分析是一个非常有用且被广泛接受的工具，但是其仍有自身的局限性。假定价格和平均可变成本恒定不变，这一点仅在一个小的产出范围内以及相对短的时期内才是现实的。一般而言，单位成本和产品价格在产出水平超过某个点之后会发生变化。而且，从长期来看，价格和单位成本都会发生变化。因此，对长期计划，或者当预期这些变化会发生时，盈亏平衡分析并不是一个理想的工具。不过，已经有些研究涉及构造和使用非线性（非直线）*TR* 和 *TC* 曲线，这在某种程度上克服了这一问题。无论如何，盈亏平衡分析还是一种有用的技术，特别是当价格和平均可变成本没有变化或变化微小时。

盈亏平衡分析是基于相同的销售和支出模式的连续性假定就利润与产出关系所进行的一种静态分析。因此，当经济处于周期性和结构性变化状态时，对它的使用变得不再合适。在盈亏平衡分析中，利润和产出同方向变动。实际上，虽然利润依赖于产出，但是也受到促销程度、需求结构、产出过程，以及其他有时对利润比产出更有影响的多种内部和外部因素的影响。

然而，这类分析的有用性远远超过了其缺陷，特别是当必须在瞬间做出决策时更是如此。盈亏平衡分析的最大优点是其简洁性：盈亏平衡分析不需要大量的数据或计算便可用于决策。由于这个原因，它很可能仍然会是经营者、会计人员、咨询人员以及其他使用者手中的一个流行工具。

参考文献

Mansfield, Edwin. *Microeconomics: Theory and Applications*. 4th ed. New York: W. W. Norton, 1982. 第 7 章第 11 节给出了盈亏平衡图的应用。

Meimaroglon, M. C. "Break-Even Analysis with Stepwise Varying Marginal Costs and Revenues." *Budgeting* 13 (November, 1964): 1-7. 这是一篇很好的文章，它给出了在价格和每单位成本都发生变化的条件下如何应用盈亏平衡分析的方法。

Reinhardt, U. E. "Break-Even Analysis for Lockheed's Tri-Star: An Application of Financial Theory." *Journal of Finance* 27 (September, 1973): 821-838. 这篇文章通过洛克希德（Lockheed）的一个案例说明了盈亏平衡分析在金融领域决策中的应用。

Riggs, James L. *Engineering Economics*. 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1982. 第 3 章包含了一个关于多种产品和非线性盈亏平衡分析的很好的讨论。尤其推荐给那些有兴趣深入探讨这一主题的读者。

Taylor, Bernard W. *Introduction to Management Science*. 3d ed. Boston: Allyn & Bacon, 1990. 第 22 章论述了盈亏平衡分析。它由简单的术语和概念解释开始，以使用非线性的成本函数和收入函数作为结束。对初学者和高级读者都是一本很好的读物。

互参条目

Decision Theory，决策理论；Industrial Organization，产业组织；Types of Output，产出类型；Revenue: Gross and Net，总收益和净收益。

塞德·I·马迪（Syed I. Mahdi） 著
高东明 译
刘凤良 校

BRETTON WOODS
布雷顿森林体系

经济学类别： 国际经济学
研究领域： 国际金融

布雷顿森林体系是1944年7月在新罕布什尔州布雷顿森林举行的联合国货币与金融会议以及在这个会议上达成的国际货币体系的总称。

主要术语

国际收支平衡表（BALANCE OF PAYMENTS）： 记录一国与外国借方、贷方交易的表格。

国际收支调节机制（BALANCE-OF-PAYMENTS ADJUSTMENT MECHANISM）： 一国的国际收支平衡赤字的补救机制。

可兑换性（CONVERTIBILITY）： 用来描述一国通货可以自由兑换为另一国或更多国家货币的术语。

政策性贬值（DEVALUATION）： 一国货币兑换成另一国货币的比率的降低。

浮动（或伸缩的）汇率（FLOATING OR FLEXIBLE EXCHANGE RATE）： 由市场而不是由所涉及国家的货币当局来决定一国货币兑换另一国货币的比率。

黄金交换本位（GOLD EXCHANGE STANDARD）： 一种标准，借此只有官方货币当局而不是私人被允许把国内通货兑换为黄金。

金本位（GOLD STANDARD）： 一种标准，借此一国通货的持有者（国内的或国外的）可以自由地把这种通货以固定比率兑换为黄金。

国际流动性（INTERNATIONAL LIQUIDITY）： 保证通货间的可兑换性，维持充足的储备资产以便为国际贸易提供融资。

国际货币基金组织（INTERNATIONAL MONETARY FUND, IMF）： 在布雷顿森林协定之下，于1945年12月成立的一个旨在鼓励国际货币合作、为国际贸易的平衡增长提供便利、帮助成员国矫正国际收支赤字并促进外汇稳定的国际组织。

国际货币体系（INTERNATIONAL MONETARY SYSTEM）： 为实现跨国界的支付和交易而规定的一系列安排、规则、实践和制度。

钉住汇率（PEGGED EXCHANGE RATES）： 一国居民可以自由地以一个固定的交换比率获取另一国通货时的汇率。

储备资产（RESERVE ASSETS）： 由一国货币当局以易于接受的交易媒介形式持有的资产，以保证其通货与其他通货的可兑换性。

特别提款权（SPECIAL DRAWING RIGHTS, SDRs）： 在国际货币基金组织宪章第一修正案（1968）框架下，按照成员国在IMF现存的配额比例而分配给它们从其他国家借入可兑换通货的权利，以偿还国际支付清算义务；特别提款权是增加储备资产存量以保持国际流动性的一种机制。

综　述

为了使国际贸易的运转最有效率，国际货币制度就要能保证不同国家之间通货的可兑换

性，以便使得支付可以不受居住地点的限制。从广义上看，存在三种可供选择的汇率机制。第一种是钉住汇率制：在这种制度下，一国居民可以自由地以固定比率获取另一国的通货。第二种是金本位制：借此一国通货的外国和国内持有者可以自由地以固定比率将该通货兑换成黄金。第三种是浮动汇率制：不同国家的通货可以按照市场决定的比率而不是由国内货币当局监管的比率进行自由兑换。

如果一国遭受持续的国际收支赤字，导致其储备资产枯竭，那么可兑换性将受到威胁。为了应对这种国际流动性带来的威胁，需要一种国际收支调节机制来消除这种外部的不平衡。主要的国际收支调节机制是汇率的变化以及通过货币和财政政策来调节国内收入和价格水平。另外，这类收支调节也可以通过国际资本市场上（官方和/或私人）的借贷加以延迟。不过，137 由于汇率风险的存在，一国以国内通货相交换而借入外国通货的数量是有限的。其他应对国际收支调整问题的方法包括：对贸易施加关税、补贴或数量限制（例如配额），或者控制汇率。但是，这些方法将导致资源配置的无效率。

在拿破仑战争结束到1914年的一百年间，国际货币制度逐渐转向金本位制，并大约在1880年完全实现。在大不列颠的领导下，银质英镑作为周转货币运行着，也就是说，英镑是外汇交易的标准媒介。这种制度的运作效率如何，仍然是经济学家争议的话题，但是它无疑存在问题。周期性危机导致单个通货的可兑换性暂时中止。更糟糕的是，与这种制度伴随的国际收支调节机制是就业和价格的大起大落。第一次世界大战之后到大萧条为止，黄金兑换性在一个有限的基础上得以恢复。大萧条导致了一段时期的汇率波动、竞相贬值和贸易限制的增加。

在第二次世界大战进行得正酣之时，为了避免20世纪30年代的灾难再次发生，美国和英国开始领导构建新的国际货币制度。新制度的主要设计师是英国的约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）和美国财政部长哈里·德克斯特·怀特（Harry Dexter White）。英国的建议更富激进的革新性；美国方面成功地坚持一个更加谨慎的方法，（用凯恩斯的话说）因为他们担心美国会失掉“世界奶牛”的地位。谈判导致了1944年7月于美国新罕布什尔州布雷顿森林举行的联合国货币与金融会议上的妥协。

这个协定的重要条款是建立国际货币基金组织（IMF）。经过基金组织批准，每个基金组织成员将为其通货规定一个平价，并承担保证通货的市场汇率在其公布平价的1%范围内波动的责任。美国并没有被期望干预外汇市场，相反，倒是其他国家将通过买进和卖出美元来干预其本国通货的汇率，以便使得本国货币对美元的兑换比率保持在1%的波动范围内。作为一种过渡安排，使汇率的一次性调整多于初始平价10%是可以允许的。自此以后，基金组织成员只有在得到基金组织的批准之后才能改变其平价——只有当一国国际收支平衡处于“根本的不平衡”状态时才能获得基金组织的批准。

严格来说，这种制度并不是一种钉住汇率架构，其重点在于保持汇率的稳定。暂时的和短期的国际收支不平衡将通过使用储备或者通过从国际货币基金组织借款来融资，并且通过政策而不是汇率变化加以矫正。在一个过渡期之后，成员国将不受限制地用黄金或用其他成员国要求的货币赎回由其他成员国积累起来的本国货币余额。在一国面临经常项目超出其持有的黄金和成员国缴纳的通货而产生的国际收支赤字时，基金组织将借款给这一成员国。每个成员国缴纳的配额根据它在世界经济中的规模来决定。在美国的坚持下，基金组织将不会为资本外流提供融资。成员国限制不合意的资本外流的做法是被允许的甚至是受到鼓励的，以避免两次世界大战期间的“热钱”运动的重演。

应　用

国际货币基金组织于1945年12月开始运作，并正式建立了一系列钉住汇率的平价。由此产生的汇率体系本质上是黄金交换本位。成员国用美元来规定它们的平价，反过来，美元

可以以每盎司35美元的比率兑换为黄金。因此，美元扮演了这个制度中流通货币的角色，而且大部分外汇储备变成了以美元形式被持有。

布雷顿森林体系的设计师们低估了欧洲从第二次世界大战中复苏将要面临的困难。因此，如果美国没有为欧洲的复苏提供大规模的赠与和贷款的话（例如，1945年的《盎格鲁—美国贷款协定》；马歇尔计划），这个制度早已崩溃。1949年，为了改进对美国的国际收支状况，英国和其他大多数欧洲国家的货币对美元的汇率几乎贬值了30%。即使这样，许多欧洲国家（包括英国）直到1958年底才实现其通货（甚至是经常项目交易）的完全可兑换。日本直到1964年才达到这一步。

138

随着时间的流逝，布雷顿森林体系的许多问题开始显现。一个主要的缺陷是未能提供一个世界储备可以随着贸易和世界经济的增长而扩张的系统机制。20世纪50年代，世界储备确实增长了，但是主要是作为美国国际收支赤字的一个结果。1949—1959年，通过国际收支赤字，美国每年为世界储备平均贡献6亿美元。

另一个更为糟糕的缺陷在于政策制定者高估了美国经济领先（也因此世界其他国家面临"美元短缺"）持续的时间。早在1950年，主要因为朝鲜战争的爆发，海外军事开支大规模增加，美国国际收支总体上已经陷入赤字。一些国家开始把已经累积起来的美元按照每盎司35美元的固定比率兑换成黄金。美国的国际收支困境因为以下不利因素而进一步恶化：欧洲国家和日本对美国出口产品的持续排斥；在欧洲国家采取货币可兑换政策之后，大量私人资本（投资）从美国流向海外；到20世纪50年代晚期，事实上美元相对于黄金和其他通货的价值已经被高估了。

开始，美国经济地位的下降并没有被看成危险的根源，甚至没有被完全发现。不过，随着美国国际收支赤字的不断增加，美国的黄金储备变得越来越不足以保证美元以每盎司35美元的比率兑换成黄金。为了应对这种情况，国际货币基金组织在1968年通过了宪章的第一修正案，创造了"特别提款权"（SDRs）。特别提款权按照成员国在货币基金组织中现存的配额分配给每个成员，它允许成员国从其他国家借入可兑换通货。SDRs相应地构成了扩展世界储备存量的一个中心机制。不过，这一创新没有减轻美元的黄金可兑换性所受到的日益严重的压力。越南战争的补给和实现约翰逊政府的伟大社会计划的支出，推动了美国通货膨胀的螺旋式上升，这给美元的黄金可兑换性以最后一击。1971年8月，尼克松政府单方面中止了美元对黄金和其他储备资产的可兑换性。

1971年12月的《史密森协定》（Smithsonian Agreement）试图通过汇率重组来挽救布雷顿森林体系，包括让美元贬值10%并允许市场汇率围绕新的固定汇率在一个更宽的幅度内波动。欧洲经济共同体中的一些成员一致同意各成员间的货币保持较窄的汇率波动幅度——以"欧洲经济共同体蛇形浮动"著称。当美国在1973年2月宣布美元第二次贬值10%时，这一新体系就此崩溃了。1973年4月，主要工业国家的货币汇率开始浮动。这时，大多数发展中国家继续让它们的通货钉住美元或另一个发达国家的货币。与此同时，欧洲经济共同体内部继续保持"蛇形浮动"。

1974年，在石油输出国组织将油价上涨4倍的影响之下，由国际货币基金组织的"20人委员会"所做的恢复钉住汇率的努力也失败了。1976年1月，国际货币基金组织过渡委员会在牙买加会面，通过了货币基金组织宪章第二修正案以接受现状，批准了浮动汇率体系。第二修正案之后最重要的发展是扩大和加强"欧洲经济共同体蛇形浮动"（重新取名为欧洲货币体系，或EMS），以控制欧洲内部的汇率波动，促进欧洲各国的国内货币政策和财政政策的协调，并减少欧洲对美国货币政策的依赖。

相关内容

美国的政策制定者深信，20世纪30年代采取的"以邻为壑"的贸易政策是引致第二次世界大战的一个主要因素。在布雷顿森林会议上确立的新的国际货币体系试图防止这种状况再次发生。新体系的作用是双重的。一方面，国际货币基金组织将把多余的储备资产借给那

139

些在保持可兑换性上暂时有困难的国家。另一方面，防止成员国动用20世纪30年代所采用的浮动汇率、竞相贬值以及促进国内就业的贸易保护等混战政策。

1944年形成的国际货币制度安排反映了美国的政治、工业和金融优势。从20世纪60年代中期开始，随着欧洲和日本经济的复苏，以及发展中国家成为世界经济中更为重要的因素，布雷顿森林体系的缺陷变得越来越明显。弥补这些缺陷的努力太少又来得太晚。导致这一体系崩盘的最后一击是美元黄金可兑换性受到的越来越大的压力——它首先导致美国1971年单方面中止了黄金可兑换性，然后是美元的两次正式贬值。

在评价代替布雷顿森林体系的浮动汇率制度时，经济学家分成了两派。一派认为，新制度导致汇率的过度波动，并因此使得对国内宏观经济（特别是国内的价格稳定）的管理更加困难。这种观点的支持者因此强调，作为有效提高国内稳定性的前提条件，应优先考虑稳定汇率的合作协定。另一派的观点则反驳道：主要的工业化国家必须更加努力、更加有效地稳定其国内经济，从而使得维持更加平稳的汇率成为可能。

虽然后见之明使得《布雷顿森林协定》中的弱点显而易见，但其历史重要性却毋庸置疑。这一体系在运行过程中完成了许多目标。主要货币保持了相对稳定，并且能够有越来越强的可兑换性用于资本和经常项目交易。对于1945—1971年间的世界贸易和生产的显著扩张，这种稳定性和可兑换性发挥了重要的作用。正如国际货币格局的主要分析者——罗伯特·所罗门（Robert Solomon）指出的那样，其长期的重要性在于："第一次建立了潜在的、全球范围内的中央货币当局，而且形成了有关货币行为的一套普遍规则。它所创造的正是世界中央银行的胚胎。"

参考文献

Eckes, Alfred E., Jr. *A Search for Solvency: Bretton Woods and the International Monetary System, 1941—1971*. Austin: University of Texas Press, 1975. 虽然第1章简短地概括了"布雷顿森林体系消亡"，但是埃克斯（Eckes）集中考察了导致1944年协定产生的谈判。他通过精彩的论述向读者展示了这个体系是如何由一个信念所促成：那就是，两次世界大战之间"以邻为壑"的政策在导致第二次世界大战问题上扮演了主要角色，同时也有人们怀念1914年以前金本位的因素。该书的不足在于埃克斯主要依赖美国的资料，并且主要是从美国的角度看待问题。

Gardner, Richard N. *Sterling-Dollar Diplomacy: The Origin and Prospects of Our International Economic Order*. Rev. ed. New York: McGraw-Hill, 1969. 为该书1956年版本的重印本。该书追溯了1941—1950年间英国和美国在贸易和货币政策合作上的兴起和衰落，集中关注《布雷顿森林协定》的谈判、1945年的《英美贷款协定》(Anglo-American Loan Agreement）以及1950年秋季对国际贸易组织拟定的宪章的默默废弃。一篇新补充的长95页的名为"英镑—美元外交：25年的视角"的介绍，综合了对布雷顿森林体系所取得的成就的客观评价及对其衰落的敏锐分析。

Hazlitt, Henry. *From Bretton Woods to World Inflation: A Study of Causes and Consequences*. Chicago: Regnery Gateway, 1984. 这部书由黑兹利特（Hazlitt）为《纽约时报》(*The New York Times*）就当时的布雷顿森林会议所写的23篇社论以及另外5篇稍后的文章组成，其中，前者是他对出版在《美国学者》(*The American Scholar*, 1944—1945年冬）上的相关疑虑的概括。黑兹利特，一个金本位制（显然区别于布雷顿森林体系的黄金交换本位）的支持者，过去是现在仍然是这个安排的尖锐批判者。他批评的关键在于布雷顿森林体系使得通货膨胀"制度化"。

Solomon, Robert. *The International Monetary System, 1945—1976: An Insider's View*. New York: Harper & Row, 1977. 虽然给出了《布雷顿森林协定》及其实施的一个简洁概括，但这部著作着重分析了自20世纪60

140

年代早期开始对布雷顿森林体系中日益明显的缺陷所采取的补救措施，然后强调了该体系崩溃之后重建国际货币制度的可行方法。在写作这本书时，所罗门（Solomon）借鉴了他作为一名美国联邦储备委员会国际领域的高级经济学家参与这些努力的经验。

Triffin，Robert. *Gold and the Dollar Crisis*. New Heaven，Conn.：Yale University Press，1960. 对布雷顿森林体系的致命弱点颇有见地的（甚至是有预见的）分析。一方面，如果世界继续依赖于美国的赤字来实现储备的增长，那么相对于国民的财产而言，美国的储备债务将增加过大以至于将会导致不稳定，因为美元的官方持有者将开始担心美元可能贬值。另一方面，如果美国的赤字消失了，世界储备增长的这一源泉的丧失将会削弱世界贸易和经济活动。实施特里芬（Triffin）关于授权国际货币基金组织满足流动性需求的建议被证明太弱而且出现得太晚。

Van Dormael，Armand. *Bretton Woods：Birth of a Monetary System*. London：Macmillan，1978. 通过运用埃克斯（上文）书中没有采用的英国数据，范·多梅尔（Van Dormeal）有关为《布雷顿森林协定》作铺垫的谈判和政治行动的记述补充并部分矫正了阿尔弗雷德·E·埃克斯（Alfred E. Eckes）的观点。范·多梅尔故事中的英雄是约翰·梅纳德·凯恩斯，虽然范·多梅尔承认哈里·德克斯特·怀特也扮演了关键角色。

互参条目

Balance of Payments，国际收支平衡表；Devaluation，政策性贬值；Exchange Rates：Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；Import Restrictions，进口限制；The International Monetary Fund，国际货币基金组织；International Trade：A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；Liquidity，流动性；Monetary Policy and the Exchange Rate，货币政策和汇率；Trade Deficits，International Debt，and Budget Deficits，贸易赤字、国际债务和预算赤字；World Economies，世界经济。

约翰·布雷曼
(John Braeman) 著
高东明 译
刘凤良 校

BUDGET DEFICITS AND SURPLUSES
预算赤字和盈余

141 **经济学类别：**货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

当经济中的参与人（企业、家庭或政府）的支出超过其收入时，预算赤字就产生了；而当经济参与人的支出少于其收入时，就形成预算盈余。赤字增加使参与人的债务不断累积，而盈余则允许参与人偿还过去欠下的债务。

主要术语

消费（CONSUMPTION）：在任意给定的时期最终的消费者对商品和劳务的购买。

债务（DEBT）：所欠商品、服务或货币的存量。

赤字（DEFICIT）：在任一给定时期内通过债务花费的超过收入的支出。

经济增长（ECONOMIC GROWTH）：每年生产的商品和劳务总量（GNP）的增长。

支出（EXPENDITURE）：在给定时期内对商品和劳务的购买，通常以当前的美元价格计价。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT, GNP）：在给定年份内所生产的、以当前价格度量的最终商品及其劳务的总量。

收入（INCOME）：在任一给定时期内从商品、劳务和资产的销售中获得的收益，通常以当前的美元价格计价并采取工资、利润、租金或税收的形式。

投资（INVESTMENT）：在给定时期内，对生产手段（例如厂房和设备）的购买。

盈余（SURPLUS）：在给定时期内，收入少于支出的余额。

财富（WEALTH）：从储蓄流中积累起来的资产（物质的或金融的）存量。

综　述

如果能够借款从而背负债务的话，任何经济参与人（企业、家庭或政府）都可能比他的收入花销更多。当一个经济参与人这样做时，他正在进行赤字支出并导致预算赤字。另一方面，任何花费少于收入的经济参与人都会得到预算盈余并进行"盈余支出"，也就是储蓄。发生赤字的经济参与人在他发生预算赤字的每一时期将会使得他的未偿债务增加，而那些储蓄者在他的花费少于收入的时期内将会积累财富。如果经济参与人曾经借过钱并产生了债务，那么他只有通过将来的预算盈余来清偿这个债务。

一个经济中不同经济参与人的所有预算赤字加起来，将等于给定时期所有其他经济参与人预算盈余的总和。从分析由玛丽和简两个人构成的简单经济入手，这一点将看得非常清楚。假定玛丽和简生活在一个孤岛上，并且每个人的收入仅仅由每个人每天抓到的 7 条鱼构成。如果每个人吃掉她所抓到的所有鱼，那么所有的"收入"都被消费掉，而且不存在任何储蓄，不存在预算赤字，也不存在预算盈余。另一方面，如果在给定的某一天，玛丽抓到了 10 条鱼而简只抓到了 4 条鱼，那么玛丽可以借 3 条给简，从而简可以消费 7 条鱼。在这种情况下，简发生了 3 条鱼的赤字，从而发生了 3 条鱼的债务，而玛丽的储蓄等于 3 条鱼，而且她积累了 3 条鱼的财富（以简出具的借条形式）。

现在假定第二天简仍然不走运，只抓到了

2条鱼，而玛丽抓到了12条鱼。玛丽可以借给简5条鱼，简现在发生了5条鱼的赤字，从而她的债务达到了8条鱼。另一方面，玛丽的盈余等于5条鱼，而她现在积累的财富等于简欠下的8条鱼。任何情况下，玛丽的盈余准确地由简的赤字所抵消，玛丽的财富由简的债务抵消，简的赤字增加了她的债务，而玛丽的盈余增加到她的财富之中。最后，只有将来简抓到的鱼比她吃掉的更多时，她才能清偿其债务。

正如这一假想的经济中用盈余来平衡赤字一样，真实经济中也必须这么做。经济学家通常把经济分成三个部门：家庭、企业和政府。总体上来看，如果考察所有家庭的综合预算，我们会发现家庭发生盈余是因为它们花费的比收入更少。换言之，家庭是储蓄者。这并不意味着每个家庭都会发生盈余，因为在任何给定的经济中总有许多家庭在任何给定的年度因陷入债务而发生赤字。然而，这些家庭会被其他储蓄并积累财富的家庭平衡掉。比较而言，企业总体上是净借款者，因为它们每一期都经历着赤字。同样，在任何经济中可能存在许多有预算盈余的企业，但是这些会远远被那些发生赤字的企业抵消掉。最后，政府可能有预算盈余，也可能经历预算赤字，这取决于所考察的特定经济。

142

正如简的赤字由玛丽的盈余来抵消一样，企业的赤字（还包括政府，如果它也发生了赤字的话）必须由家庭的盈余（还包括政府，如果它也发生了盈余的话）来抵消。随着时间的推移，企业赤字预算和累积的债务使得家庭方面发生了盈余并积累了财富（企业的借条、借据）。如果政府债务是由家庭储蓄者积累起来的话，政府预算赤字同样增加了家庭的财富。

总体而言，赤字支出对创造经济增长是必要的。如果所有的花费都受上一期获得的收入限制，那么总体的花费水平将永远不会增长。正是一些经济参与人的赤字花销随着经济增长创造了其他人获得的额外收入。在一个运行良好的经济中，企业（还有可能是政府）将使用赤字进行花销，以便为购买能够增加商品和劳务产出的生产工具（投资品）进行融资。在这种情况下，国民生产总值（GNP）、收入、生产能力和储蓄都将会增加。

应　用

预算赤字（以及与之相关联的债务）通常被认为是破产的前奏，而企业（以及一些政府）视赤字支出和债务为通向富裕的必经之路。如何解决这个看似自相矛盾的悖论？关键在于赤字支出的不同原因。家庭通常使用借款和预算赤字来购买耐用贵重物品或者使家庭度过收入暂时低于正常水平的困难时期，然后在未来收入超过用来购买消费品的数量时再慢慢地清偿这些债务。当贷款者拒绝推迟还款期时，花费持续高于收入的家庭必定会趋向破产。因此，家庭的赤字支出通常是一个暂时的现象，稍后将由盈余储蓄来平衡。

另外，企业为了购买工厂、设备以及其他用于在将来增加收入的资产而发生预算赤字并发行债务。随着收入的增加，企业能更轻松地偿还它们的债务。家庭和企业在赤字花费之间存在的基本差别就在于一个家庭的赤字花费通常不能增加它的收入，而企业进行这种支出伴随增加收入的预期。事实上，只有当一个企业相当有信心从购买一项资产中获得足够多的额外收入来偿还债务时，它才会通过借款来购买这项资产。

总体而言，企业的赤字花销增加了企业所能生产的包括在GNP之中的那些产品和劳务的能力。当企业借款购买资产时，企业的借条将由家庭储蓄者作为财富来持有。而且，随着企业为了购买更多的厂房和设备而不断增加赤字开销，就创造了更多的工作岗位来生产这些投资品。因此，随着先前失业的工人找到生产厂房和设备的工作，企业的预算赤字将为家庭部门创造收入提供条件。同时，家庭部门的储蓄将增加，因为企业的每一项赤字花销行为都将被其他地方的盈余预算所抵消。总之，企业的赤字花销可以创造工作和收入，并且将增加家庭方面的储蓄和累积的财富。

政府也可能发生盈余或赤字。从它们自己的状况推断，许多家庭相信政府赤字运行是不明智的，因为像家庭一样，政府赤字也有可能导致破产。然而，正如一个企业那样，一个精明的政府很有可能使用预算赤字和债券来增加

经济的生产能力。例如，政府的赤字花费可能用来为高速公路、水坝以及发电厂的建设融资。这种赤字花费必定会产生收入（例如，工人们被雇佣来为这些项目工作），将增加国家生产GNP的能力，并且伴随着家庭对政府债务的积累，将产生等量的储蓄和财富。

143

另一方面，并不是所有的政府赤字花费都是用来为增加经济生产能力的项目提供资金支持的。例如，政府借钱可能仅仅用来支付高薪水或为肆意挥霍的消费融资。在这种情况下，政府的赤字消费接近于谨慎的家庭而不是投资型企业的花费特征。虽然所有的政府赤字花费必定产生收入、储蓄和财富，但不是所有的政府预算赤字都会增加生产能力。

为了为经济发展或战争提供资金，政府可能会故意增加政府赤字。例如，在第二次世界大战期间，美国政府为了购买军用物品而大量借款。政府赤字从1941年的49亿美元增加到1943年的546亿美元。另外，作为未预期到的大规模支出或税收收入下降的结果，大额赤字可能是无意识产生的。例如，在20世纪80年代期间，美国政府的赤字爆炸式增长，1986年达到了2 210亿美元，既是收入税率削减的一个结果，也是因为在20世纪80年代早期的深度衰退后，政府在某些资源项目上未预期到的大规模支出的后果。

“支出不必受收入限制”这一命题的发现对经济发展是重要的。有证据表明，为了使得经济参与人能使用预算赤字来为经济增长进行融资，货币最先获得发展。与个人首先必须通过储蓄来积累财富相比，这将带来更快的经济发展。同样，政府的力量通常由其发行债务为赤字花费融资的能力所决定。在过去的七八个世纪中，金融制度已经逐步得到发展，从而有效地为企业、家庭和政府进行了融资。

相关内容

预算赤字在经济增长中扮演的角色直到约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）的《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*, 1936）的出版才被完全认识清楚。凯恩斯认识到既然总收入是由支出决定的，那么国民生产总值和国民收入就可以通过增加赤字支出来增加。如果企业家不愿意从事投资支出（在大萧条期间就是这种情况），政府可以涉足其中并使用预算赤字来刺激经济从而恢复对投资和经济增长的必要信心。凯恩斯认为以这种方式存在的政府赤字支出将有助于使资本主义经济摆脱20世纪30年代的大萧条。

在凯恩斯之后，许多经济学家研究了政府预算赤字的可能缺陷。一些经济学家认为赤字支出是通货膨胀性的，因为政府与私人企业对资源的竞争（如劳动和原材料）将抬高资源的价格。然而，在两届美国政府出现最大赤字的期间（第二次世界大战和20世纪80年代），通货膨胀仍然很低。

另外一些经济学家认为政府赤字支出必定导致“挤出效应”。政府借款与私人借款之间相互竞争从而提高了借款者必须支付的利率。在这种情况下，政府预算赤字必将降低投资支出，因为举债产生高额成本，所以企业决定不借款。然而，从实证的角度来看，经济学家并没有找出太多这方面的证据。

一些经济学家担心20世纪80年代大规模的美国政府赤字将加重后代的负担，后代人需要支付更高的税收来清偿这些债务。然而，经济学家认为政府债务不会加重整代人的负担，因为在2020年由纳税人史密斯所支付的税收将会转移到同年代的政府债券持有者琼斯的手中。因此，未来的政府债务的偿还仅仅是收入从缴税者手中转移到其同代债券持有者手中。然而，在某种程度上政府债务是由外国人持有，收入由国内纳税人转移到外国的政府债券持有者手中。

最后，经济学家和非经济学家同样担心太多的赤字支出是一种奢侈和浪费，不管是私人的还是公共的。有一些证据表明，在20世纪80年代期间公司过多的借款是用于股票购买和并购性融资。欠债很多的公司必须安排大比例的收入流用于债务方面的服务，并且如果收入少于预期，公司将被迫违约。同样，因为公司和政府在20世纪70年代和80年代早期为赤字支出而大肆举债，许多国家（特别是在拉丁美洲和欧洲的国家）现在已经没有能力兑现对累积

144

债务的偿还承诺了。

参考文献

Eisner, Robert. *How Real Is the Federal Deficit?* New York: Free Press, 1986. 艾斯纳（Eisner）解释了美国政府赤字是如何计算的，并提供了对度量技术方面的批评。他认为"真实的"政府赤字比官方度量的要大得多。

Evans, Paul. "Do Budget Deficits Raise Nominal Interest Rates? Evidence from Six Countries." *Journal of Monetary Economics* 20 (September, 1987): 281–300. 一篇难度适中的技术性文章。文章认为证据并不支持政府赤字提高利率并引发挤出效应的假说。

Friedman, Benjamin. "Crowding Out or Crowding In? Economic Consequences of Financing Government Deficits." *Brookings Papers on Economic Activity* 3 (1978): 593-654. 对挤出效应或挤入效应可能发生条件的经典分析。虽然这篇文章相当技术化，非专业人员应该能够理解弗里德曼（Friedman）的重要观点。

Friedman, Benjamin. *Day of Reckoning: The Consequences of American Economic Policy Under Reagan and After*. New York: Random House, 1988. 对美国政府 20 世纪 80 年代期间大规模赤字的原因进行了分析，非常值得一读。弗里德曼认为累积的政府债务将降低美国的生活水准。

Heilbroner, Robert, and Peter Bernstein. *The Debt and the Deficit: False Alarms/Real Possibilities*. New York: W. W. Norton, 1989. 对于没有经济学背景的读者而言，这是一本有关赤字和债务的最好的入门读物。作者认为 20 世纪 80 年代美国的大规模赤字并不一定带来灾难。

Heinsohn, Gunnar, and Otto Steiger. "Private Property, Debts and Interest: Or, The Origin of Money and the Rise of Monetary Economics." *Studi Economici*, 21 (1983): 3. 虽然这篇文章可能很难找到，但它是对作为一种赤字花费融资方式的货币的发展的最好分析。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1936. 论述支出、收入、投资和储蓄之间关系的经典著作。不过，这本书并没有特别关注债务和赤字，并且对非专业人士来说可能比较难。

Meyer, Laurence H., ed. *The Economic Consequences of Government Deficits*. Boston: Kluwer-Nijhoff, 1983. 这本由不同作者写作的论文集考察了政府赤字支出的各种可能的负面作用。其中的一些论文适合于非专业人士阅读。

Minarik, Joseph J. *Making America's Budget Policy: From the 1980s to the 1990s*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1990. 美国国会联合经济委员会主任米纳里克（Minarik）分析了 20 世纪 80 年代期间预算政策的发展，探讨了在美国预算赤字方面的争论，并就这些赤字对 20 世纪 90 年代所具有的含义做了预测。

U. S. President. *The Economic Report of the President*. Washington D. C.: Government Printing Office, 1947— . 这本由总统经济委员会准备的年度报告，通常讨论上一年度的政府预算并对来年的预算赤字（盈余）进行预测。覆盖面广泛的附录包含了 100 多页的经济数据，其中几页涉及美国联邦、州以及地方政府的预算。

互参条目

The Crowding-Out Effect, 挤出效应; Deficit Financing, 赤字融资; Deficit Spending, 赤字支出; Financing, 融资; Fiscal Policy: Keynesian View, 财政政策：凯恩斯主义观点; International Indebtedness, 国际债务; Creation of Money, 货币创造; National Debt, 国债; Trade Deficits, International Debt, and Budget Deficits, 贸易赤字、国际债务和预算赤字。

L・兰德尔・维里 (L. Randall Wray) 著
高东明 译
李 彬 校

BUILT-IN STABILIZERS
内在稳定器

145 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

对宏观经济敏感的税收和支出项目导致了自动宏观经济稳定器的效应，也就是内在稳定器效应。在萧条时期，内在稳定器是转移支付的增加以及税收收入的减少。与由国会改变税法或支出来实现稳定的相机抉择政策相反，内在稳定器不需要新的立法。

主要术语

总需求（AGGREGATE DEMAND）：商品和货币市场处于均衡时，每一价格水平下所有的总支出。

税级攀爬（BRACKET CREEP）：在非指数化的累进所得税条件下，纳税者发现由于通货膨胀自己要按更高一级边际税率纳税的一种现象。

挤出效应（CROWDING-OUT EFFECT）：当某一类支出（如政府支出）增加，则会导致另外一类支出（如出口）下降的效应。

弹性（ELASTICITY）：一个变量如公司利润的变化率与另一个变量如国民收入的变化率之间的比值。

财政政策（FISCAL POLICY）：通过控制政府支出或税收，试图影响经济状况的政府政策。

乘数（MULTIPLIER）：一个变量如税收的绝对变化，与另一个变量如国民收入的相对变化之间的比率。

自然赤字（NATURAL DEFICIT）：如果经济在其自然均衡水平上运行而不改变税率或政府项目，将会发生的假定赤字。

综　述

根据凯恩斯理论，由于乘数作用，宏观经济是不稳定的；也就是说，总需求的一个外生组成部分，如投资或出口的下降，通过产生较大的国民收入下降，能够触发衰退。然而，这种负向乘数效应可以通过与精心设计的政府支出、转移支付、税收或货币政策等相联系的正向乘数加以抵消。乘数效应在两个方向上发挥作用。稳健的财政政策要么源于国会法案或政府的相机抉择政策，要么是具有自动稳定器功能的现有计划和税收结构自发变动的结果。值得注意的是，关于这些乘数的大小存在很大的争论，一些经济学家认为可以忽略不计。

传统的观点通过如下例子说明乘数的数值很大。假定出口需求下降，经济走向衰退，出口企业赚得的收入下降。当出口工人减少对其他人生产的商品和劳务的消费时，就会有一种额外的效应：非出口行业赚取的收入也会下降——这第二轮的连锁效应将最终加进总乘数之中。由于非出口行业较低的收入意味着消费支出的额外下降，第三轮效应发生了，并且依此一轮轮地继续下去。所得税会减轻这种乘数效应的强度，因为税收随着收入的下降而自动减少，因此释放了一部分资金用于减轻每一轮的消费下降。当所得税为累进税率时，这种内在稳定器效应更强，因为税收会根据收入下降的比例而下降得更多。而且，一些出口工人可能会失去工作。他们将必然因此而大幅削减他们的消费，并且在缺少失业补助的情况下，靠

储蓄来生活。社会保障计划减轻了由衰退而导致的收入乘数下降。累进所得税和失业补助是内在稳定器系统的两个主要构成部分。失业工人也可以申请实物转移支付，如公共医疗补助（在生病但没有任何收入或资产的情况下）、饭票或各种不同的再培训项目。

不同的转移支付项目和税收作为内在稳定器具有不同的功效，这取决于它们能产生多少额外的收入。这种效应的大小可以用从支出流的漏出对于税收、储蓄和进口的激励比例加以度量。一个极端情况是，为某种转移支付而拨付的所有额外美元都被花费掉。而另一个极端则是，如果一个稳定器使得一个已经满足了所有消费欲望的富有纳税人减少税收支出，那么他的额外支出可能近乎为零。平均乘数越大，内在稳定器就越有效。

146

根据凯恩斯理论，经济稳定可以通过内在稳定器效应、相机抉择政策或一些政策组合来实现。财政政策的相机抉择部分和内在稳定部分的度量可以通过把政府赤字分解为自然赤字和周期赤字两个部分来完成。如果税收或预算法没有发生变化，而经济在充分就业（或经济活动的自然水平）状态下运行，那么前者就可以被观察到。周期性赤字是观察到的赤字和自然赤字的差额，并且当经济充分就业时定义为零。它测度了内在稳定器的作用。自然赤字水平的变化度量了相机抉择政策的效果。

内在稳定器和相机抉择政策的一个重要区别在于它们的反应速度。内在稳定器是自发起作用的，而相机抉择政策滞后于经济状况：总统经济顾问需要时间识别宏观经济存在的问题，起草建议并提交给国会；国会需要时间把它变成法案；而实施这种变化同样需要时间。对于内在稳定器则不存在这种时滞，即使存在支出或税收变化对经济的滞后效应也是如此。自第二次世界大战以来，联邦政府每隔一年半就在主要方面改变免税代码，这样的频率足以证明已经实施了相机抉择的财政政策。稳定性政策已经明显成为许多税收变化的基础，例如，1964 年和 1975 年的税收变化就是如此。然而，通常这些反周期的税收政策的时间并非很恰当。一个明显的例子是 1968 年的《收入和支出控制法案》（Revenue and Expenditure Control Act）。总统顾问首先在 1966 年早些时候就认识到了增税的必要，但是约翰逊总统不愿在 1966 年大选前承认越南战争的高额成本。1967 年他正式要求国会改变税率，国会却讨论了 11 个月。虽然在 1974 年新的预算程序实施后，立法进程在某种程度上加快了，但从正式建议到实施所耗费的时间在战后期间仍然平均需要 9 个月。

这种较长的制度性滞后使得相机抉择的政策是否能够成功地用于稳定经济受到怀疑，而制度化的内在稳定器思想却得到了鼓励。不过，为什么对稳定性政策的需要可能少于凯恩斯理论所要求的？为什么两种类型的财政政策都将失效？对于这些问题的答案存在各种解释。无论如何，许多经济学家依然确信宏观经济存在着不稳定性，而内在稳定器确有其价值。

应　用

内在稳定器效应通过累进税制而被放大，而累退税会削弱内在稳定器效应。在里根政府进行税收改革之前，个人所得税有潜在的反周期作用，因为当收入由于实际增长或加速通货膨胀而增加时，纳税人就被推至更高的税级，而以前免税的低收入家庭一下子高于零税级。这种以税级攀爬而著称的效应导致了通货膨胀下的税负增加，尽管实际收入并没有变化。税级攀爬由于有助于“大政府”计划而不需要明确的国会批准，这使得它广受责难。随着减免和攀爬的指数化成为 1981 年《经济复兴税收法案》（Economic Recovery Tax Act）的一部分，这种现象在 1985 年被消除了；然而，它作为内在稳定器的益处也不复存在了。《税收改革法案》（Tax Reform Act）显著地削减了边际税率，税收的稳定器功能在 1986 年进一步被削弱了。较低的边际税率意味着税收对收入的变化比改革前更加不敏感。虽然这些改革就微观经济效率和政治友好而言有许多值得称道之处，但是它们也有降低所得税对令人沮丧的经济周期的自动调节能力的作用。

内在稳定器效应的强度，特别是税收，也

依赖于其税基对国民收入变化的弹性。大致可以作为公司所得税税基的公司利润相对于经济活动的总体水平有高度的弹性。公司所得税因此包含了很强的自动稳定器功能，而财产税和薪金税是相对缺乏弹性的。战后更多地依赖于薪金税而更少地依赖于公司所得税的变化趋势也意味着内在稳定器作用的减弱。

147

1981年由罗纳德·里根（Ronald Reagan）总统提出的平衡联邦财政预算的宪法修正案以及较温和的1985年《平衡预算和紧急赤字控制法案》（Balanced Budget and Emergency Deficit Control Act）[据立法发起者而命名为《格拉姆-拉德曼法案》（Gramm-Rudman）]，意味着内在稳定器作用受到更加严重的削弱。前者不需要国会为每年的平衡预算做计划，而后者（1987年的修正法案）为到1993年将赤字削减至零制定了一个时间表。20世纪80年代后期，有关如何满足这个法案要求的方法争论经常取代对于其他公共政策目标的讨论。除了在非常紧迫的条件下，格拉姆-拉德曼赤字目标不能由于经济状况而放松，并且《格拉姆-拉德曼法案》将强迫国会在经济萧条时通过提高税收（或降低支出）来抵减内在稳定器的作用——这与凯恩斯主义的处方恰好相反。

平衡预算规则，例如《格拉姆-拉德曼法案》，事实上确立了一个在定义支出和收入核算规则方面存在缺陷的内在稳定器。在政府赤字的官方定义中，对通货膨胀的处理忽视了由通货膨胀引起的未偿债务真实价值下降从而使得隐性收入提高的效应，由此可以证明这种通货膨胀税等于通货膨胀率乘以国家债务。在20世纪50年代末期和60年代早期，当通货膨胀率接近于零时，有关赤字的官方版本与经通货膨胀矫正的结果非常近似。这两种核算方法之间的显著分歧发生在20世纪40年代末和50年代早期，此时为第二次世界大战融资而导致的债务规模仍然很大。这些债务很快被通货膨胀大大降低了。实际上这是对此时的政府债券持有者征收了一个大规模的通货膨胀税。虽然20世纪70年代每个季度的官方预算都是赤字状态，在经过这种矫正之后，联邦预算在10年内的40个季度中有21个季度处于盈余状态。不过，这种调整还不足以把20世纪80年代的所有赤字转化为盈余。

如果法律上要求在快速通货膨胀时期官方必须平衡预算，那么事实上会出现一个盈余，这一盈余是经常被极大扭曲的核算结果。按照凯恩斯理论的描述，这种盈余随着通货膨胀率的提高而成比例地增长。因此，虽然收入税的指数化降低了内在稳定器的作用，但《格拉姆-拉德曼法案》中忽视通货膨胀税的核算方法却加强了稳定器的力量。不幸的是，这种效应只有微弱的相关性，所以20世纪80年代的这两种制度性变化并没有得到相互平衡的结果。净效应是内在稳定器的作用变弱。

相关内容

存在几种能削弱内在稳定器作用的可能。在需求方面，乘数依赖于当期可支配收入的边际消费倾向。对消费行为微观基础的考察发现，减税可能完全不会产生任何乘数效应。当前消费被看做是终生（或者甚至是跨代际）计划的一部分时就会如此。在衰退（萧条）条件下，赤字自动产生，但是有远见的纳税人认识到赤字最终会由更高的税收来支付，结果他们会保留与赤字相当的储蓄。这种观点根据大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）的名字命名，称为李嘉图等价定理，它表明增加赤字的减税带来的乘数作用为零。20世纪80年代的经验对这个假说提出了质疑，因为赤字大量增加而储蓄变化很小。

挤出效应是需求方面的另外一个能减弱乘数效应的因素。一个具有内在稳定作用的减税意味着国民收入均衡水平的巨大增加，但是通常也意味着货币市场的非均衡。随着利率的上升，均衡得到恢复，但是这会挤占用于投资品的支出，导致总体上国民收入水平降低。有关挤出效应的分析同样适用于外生冲击和内在稳定器，既可降低冲击导致的不稳定性，也具有内在稳定器的自动矫正力量。

凯恩斯主义分析的最简单版本依赖于价格（和工资）不变这一假定，但事实上价格至少是部分灵活的。古典经济学家认为，如

果价格调整是迅速并且完全的，那么乘数效应将会缩减至零，并且这也适用于外生冲击和内在稳定器，因此稳定性政策在任何情况下都是不必要的。新古典经济学修正了这个方法，认为只有不可预见的冲击才会使经济偏离其自然均衡。那么，乘数作用就依赖于需求冲击以及与之相关的价格变化是否能被那些制定价格和工资谈判的人预见到。根据这一理论，经济参与人将学会基于自己关于过去政府行为和政策的知识来预测反周期政策。正确的预测有完全抵消乘数效应的作用。从这个方面看，内在稳定器比相机抉择政策有优势，因为它们能稳定未被预测到的冲击。反周期的预期不能使自动稳定器失效，因为如果负面冲击是不可预见的，那么内在稳定器就会发挥积极的正向矫正的作用。

148

许多经济学家把内在稳定器归于凯恩斯主义经济学的有限成功。一些实证研究显示，即使不考虑大萧条，1945 年以前经济周期的程度也更为严重。不过很难反驳新古典经济学认为的稳定性政策对经济周期影响很小的观点：经济周期的继续存在意味着现存的内在稳定器还不足以强大到自动消除经济的不稳定的程度。

参考文献

Ando，Albert，E. Cary Brown，and Ann F. Friedlaender，eds. *Studies in Economic Stabilization*. *Washington*，D. C.：Brookings Institution，1968. 尽管有些过时，但这本文集是现有的对内在稳定器最详细的考察。鉴于构建一个全国范围的增值税的建议，这一对税收的稳定器特征的研究仍然很有价值。不过这本书也具有技术特征，其中涉及方程和计量分析。

Gordon，Robert J. *Macroeconomics*. 5th ed. Boston：Little，Brown，1990. 一本由凯恩斯主义经济学家撰写的经典中级教科书。通过许多图表和统计事实描述了宏观经济理论的详尽发展。戈登（Gordon）总结道，相机抉择的财政政策是有效的，不过在美国的制度设计中很少见。

Minford，Patrick，and David Peel. *Rational Expectations and the New Macroeconomics*. Oxford，England：Basil Blackwell，1983. 该书对于研究生和想要参与凯恩斯主义或新凯恩斯主义讨论的学者都是很有用处的。该书解释了新古典观点（即相机抉择的政策无效的观点）的数学基础，但认为内在稳定器因为其信息优势而保持有效。

Ott，David J.，and Attiat F. Ott. *Federal Budget Policy*. 3d ed. Washington，D. C.：Brookings Institution，1977. 该书是为一般读者而写的，是一本可读性很强的有关财政政策的书籍，书中很好地讨论了内在稳定器、自然赤字和挤出效应。书中包括了许多有用但有些过时的统计数字和图表。

Pechman，Joseph A. *Federal Tax Policy*. 5th ed. Washington，D. C.：Brookings Institution，1987. 这本关于美国税收政策的百科全书式的参考书包括了有关财政政策的非技术性说明和关于税收代码表的历史、税收的经济分析以及相关宏观统计数据图表的详细附录。佩奇曼（Pechman）按照时间顺序记录了国会在执行税收变更政策方面存在的迟疑。

Rosen，Harvey S. *Public Finance*. 2d ed. Homewood，Ill.：Richard D. Irwin，1988. 论述公共财政的优秀教科书之一。书中仅使用很少的方程或统计学知识。这本书包含了对《格拉姆-拉德曼法案》和通货膨胀扭曲的很好的讨论。

Stein，Herbert. *The Fiscal Revolution in America*. Chicago：University of Chicago Press，1969. 斯坦（Stein）按照历史顺序记录了凯恩斯革命在美国的传播历史，包括从赫伯特·胡佛（Herbert Hoover）的增税到 1964 年的减税。这些讨论是非技术性的，并且具有高度可读性。虽然这本书重点关注相机抉择政策，但是它也讨论了自动稳定器的演化。

互参条目

Budget Deficits and Surpluses，预算赤字和盈余；The Crowding-Out Effect，挤出效

应；Deficit Spending，赤字支出；Fiscal Policy：Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Multiplier Analysis and the Multiplier Principle，乘数分析和乘数原理；Rational Expectations，理性预期；Stabilization Policy，稳定政策；Tax：Progressive Income，累进所得税。

戴维·基弗（David Kiefer）著
高东明 译
李 彬 校

THE BULLIONIST CONTROVERSY
重金主义论争

149 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济思想史和货币理论

重金主义论争是1797年至1817年间的一次公开论战，产生于英国暂停英镑对黄金的兑换之时。通过这次讨论，在当时最主要的经济学家中催生了许多现代经济理论和政策。其中较为重要的包括货币数量论、关于国际收支平衡的政策、汇率以及价格指数理论等。

主要术语

国际收支平衡表（BALANCE OF PAYMENTS）：记载一国与世界其他国家间各类收支状况的账户。

金银（BULLION）：以条、锭或圆币形式存在的黄金或白银。

欧洲美元（EURODOLLAR）：与一国货币存于另一国银行的做法相联系的名称。这一做法源于20世纪60年代欧洲的银行持有美国的美元储蓄（故得此称谓），而且从那时起这种做法扩展到其他货币和欧洲以外的国家。

汇率（EXCHANGE RATE）：一国的货币用另一国的货币表示的价格。

金本位（GOLD STANDARD）：一种国际货币体系，在这一体系下，各国可将自己的纸币以固定价格兑换成黄金。

价格指数（PRICE INDEX）：为了显示价格总水平的价值及其变化而形成的一种统计指标。

真实票据学说（REAL BILLS DOCTRINE）：一种理论，认为银行贷款只是或者应该只是为交易过程提供融资，而且融资通常是短期的（因此称为"票据"）。

综　述

重金主义包括所有主张一国货币供给量应该与该国拥有的贵金属（在此指黄金等）的数量相联系的思想。在其更早期（18世纪）的形式中，这些主张大多局限于货币量等于金币数量加上政府发行的可以用黄金回收的纸币数量。通常，重金主义者还主张控制其他形式的银行信贷和负债，例如存款，因为那时银行存款一般不被视为货币。

重金主义论争是一个特殊的历史事件，因为英国与拿破仑一世的战争耗尽了英格兰银行的黄金供给，以至于它几乎没有多余的黄金可用于回购自己发行的纸币，于是，英国在1797年限制或暂停了所有英国银行纸币对黄金的兑换。接下来20年的讨论确立了重金主义者和反重金主义者关于货币的立场，对沿用至今的经济理论和政策产生了重要影响。

一直以来，重金主义者的观点将货币局限于狭义的最具流动性的可兑换资产。当时，货币被视为金币和可兑换黄金的银行券。现在它可以是政府发行的现金（联邦储备券和硬币）以及可开具支票的银行存款。重金主义的思想在于，这种狭义的货币非常重要，它影响着商业活动，能够而且应该被政府加以控制，只要间接地控制即可。

反重金主义者的观点更为分散，但他们一般认为，重金主义者定义的狭义货币在要求支付方面可与流动性差的银行信贷相互转换，因此它的数量不能得到可靠的控制。而且，货币数量不应

该被控制，因为对货币数量进行控制会阻碍在自由的金融资产市场上进行盈利性操作。

反重金主义者的观点论及的政策两难选择，被证明在长期比它最初显现时更为重要。这一两难选择对重金主义者提出了挑战，要求他们必须说明既然控制狭义货币的数量意味着限制银行信贷扩张，为什么又应该进行这种控制。

在整个 19 世纪，许多国家通过实施金本位制找到了部分解决这一两难选择问题的办法，在这一体制下纸币的价值受到国家黄金储备的限制。通货学派（Currency School）和银行学派（Banking School）（二者分别是重金主义和反重金主义的继承者）都主张实行金本位制。这可能与反重金主义时代的情况有所不同。不过，临近论争结束时（于 1820 年），他们已经不再热衷于争论，英国回到了金本位制的轨道，那些信奉反重金主义的人接受了纸币英镑对黄金的兑换，并且津津乐道关于银行立法细节的观点。

150

无论如何，这场论争促进了几大经济理论领域的发展。大卫·李嘉图（David Ricardo）、亨利·桑顿（Henry Thornton）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）以及其他一些人对这场争论做出了贡献。他们发展了以下一些领域的理论，诸如货币数量论、价格指数理论、汇率决定问题、资本主义经济中价格紧缩的效应以及国际收支平衡的货币路径。所有这些都依赖于金本位制下货币传导机制的精心设计。这一机制的思想已较早地由大卫·休谟（David Hume）表述出来，但它却由重金主义论争的讨论者以系统的和可行的方式提出。基本的机制是货币总量变化将导致价格变化。在重金主义论争之前，人们只是含糊地知道，当更多的货币进入流通领域时价格将上涨，而当货币退出流通领域时价格将下跌。但是无人提出量化价格变化或货币供给的方法，因此所有的预测和政策建议很可能也是不精确的。这场论争尽其可能地阐明了货币数量的衡量方法。这一点意义非凡。在 1800 年以前，货币总量仅被看成是等同于流通中黄金的数量。在论争结束之时，主要是反重金主义者的观点使人们认识到，货币供给总量具有高度弹性，它不仅是流通中黄金和政府纸币数量的函数，而且是银行信用水平和国际（贸易）赤字的函数。

一旦明白了这一点，就可以在货币总量、国际收支平衡以及总体价格水平的变化之间建立一种联系了。金本位制预测价格将与黄金数量同方向变动。论争之后的结论改变了这一点，人们开始认为价格随着总的信用水平的变化而变动。作为必然的结果，在建立在债务基础之上的资本主义经济中，货币（信用）的收缩不仅导致价格下降，而且导致破产，这种结果可能具有过度的破坏性，因而需要政府采取行动以阻止它的发生。

应　用

重金主义和反重金主义在 1800 年至 1820 年论争的结果成为 20 世纪货币和国际经济学的发展源泉。当代货币主义者如米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）遵循了基本的重金主义模型，重点关注影响经济行为的最重要因素——狭义货币和政府或中央银行对其实施控制的责任。当代货币主义者虽然抛弃了金本位制，但他们却将重金主义把更具流动性的资产——通货（包括硬币）加上支票账户——定义为货币这一框架保留了下来。而且，他们同重金主义者一样，对以影响利率为目标的政策不屑一顾。

重金主义论争对当代经济学实际上有更加根本性的影响。这场论争表明，找到衡量经济变动总量的方法是必要的，比如货币供给量和在当时不为人所知的价格指数。它也使得寻求国际收支平衡的金本位制理论更为严格和有效。在这个过程中，它给出了汇率决定的基本原理，这一原理在 20 世纪，特别是第二次世界大战后在国际货币基金组织制度下被多次成功地加以运用。

此外，反重金主义者的观点提供了一个有关不受管制的银行的行为的基本原理，而这一原理成为现代银行管制理论的基础。这一理论认为，受自我利益引导的银行家们只会贷款给那些从事合法商业活动的人而不是投机者，因此他们不会发行足以引起通货膨胀的信用，从而就不会阻碍经济发展。（这一被称为真实票据学说的思想是萨伊定律的必然结论。）当代银行管制理论注意到这样的事实，即银行家们并不

像反重金主义者假设的那样负责任，他们在银行贷款的抵押物上强加任意的限制。例如，储蓄和贷款协会在20世纪80年代遭遇到困难的原因主要是它们向下列企业承诺发放贷款：其抵押物要么是投机性的，要么达不到反重金主义者所设定的贷款抵押的“真实票据”标准。20世纪更早时期的一个例子是对外国通货（欧洲美元）银行存款增长的分析，那种增长没有受到任何政府的管制，也没有受到重金主义和反重金主义标准的约束，最终达到对20世纪70年代国际性通货膨胀火上浇油的程度。

除了对银行信用和存款的管制，非兑换纸质通货控制理论也出自重金主义论争。管理通货的基本思想来自反重金主义，他们认为通货的发行仅限于合法商业需求所需的数量和币值。这一规则与简单地为了支付政府的账单而印发纸币的做法完全相反，而后者是重金主义者和反重金主义者都反对的，因为从实践上看这将引发通货膨胀。

另一个问题则是如何处理通货紧缩。这是一个银行信贷或流通中货币突然和快速紧缩的问题，它可以发生在通货可兑换条件下，也可以发生在通货不可兑换条件下。在当前的实践中，政府解决这一问题的办法是为银行系统提供足够的流动性以使得金融恐慌不太可能发生，或者即使发生了，也使得中央银行有能力快速将大量货币投入流通以遏制通货紧缩。这一工具也可以在重金主义论争中确切地寻到根源。在一份计划使得英格兰银行可以在1817年恢复英镑对黄金可兑换的提案中，李嘉图意识到，金本位制的脆弱之处在于出现金融恐慌时人们趋向于储藏黄金，特别是小面值的金币。于是他建议银行仅用大面值金条或金锭恢复兑换，从而使得小面值通货完全保持纸质状态。银行没有采纳李嘉图的所谓“金锭计划”，当1819年恢复黄金兑换的时候，银行用小面值金币赎回了自己发行的小面值纸币。由于人们收藏金币，流通中的通货减少了，这导致了通货紧缩，而实施赎回政策的银行对此一筹莫展。李嘉图的看法是，如果银行不发行小额金币，它可以通过发行人们不愿收藏的小面值纸币而保持对流通中通货数量的完全控制，从而防止通货紧缩。这虽然只是中央银行可以防止货币供给紧缩办法的一个例子，但它至少是一个开始，它来自于重金主义者。货币当局已经知道了这一点，而且现在已经运用了多种防止紧缩的方法。

相关内容

从1793年开始，拿破仑战争就在欧洲大陆展开，没有在英国本土打仗，因此英国维持这场战争需要在欧洲大陆支付货币，而那时的货币是用黄金制造的。这导致英格兰银行的黄金持有量减少，根据休谟的金本位理论，这应该在黄金的不变英镑价格水平上降低英国商品的相对货币价格。相反，银行较低的黄金储备使得黄金的英镑价格一路走高超过英国官方——英国造币厂的法定价格，而与此同时，英国的商品价格并未出现明显的下降。到1797年之前，英格兰银行的黄金供给太少，以至于有必要在人们带着英镑前来银行兑换时停止按需求支付黄金。这种所谓的限制实际上在短期内扭转了英镑的命运，人们恢复了信心，使得欧洲通货的英镑价格下降（即英镑的价值上升），而这种状况又一次仿佛与一般人眼中的金本位理论相左。

然而到1799年，纵观欧洲货币兑换市场，英镑的黄金价格比以前明显下跌，于是人们开始质询英镑价值下降的原因。由于英镑价值受到干预而处于高位，所以，金本位论者不再坚持直接从银行黄金存量少而得出英镑价值也低的观点。英镑在受到限制之后不再与黄金挂钩。而且他们不得不认为，在设置限制之后，英格兰银行及其他银行发行的银行券数量已经相应地大于在银行保持兑换情况下应有的数量。持有这一观点的那些人成为《金银报告》（Bullion Report）的主要作者，并被称为重金主义者。他们面临的一个主要问题是几乎完全不存在足以支撑其观点的证据。

在上述讨论中，与重金主义持相反观点的主要是来自银行系统的反重金主义者，他们辩称英镑汇率或“金银高价”问题的产生不能归因于银行券的发行超过支撑合法经营所需货币的数量。反重金主义者简单地断言银行家不会做到这样的事情。这是个华而不实的论点，但是其中埋下了反驳重金主义者狭义货币神圣观点的种子。货币

与其说是通货，不如说是信用，自由的市场经济创造了这种信用，而且创造的过程比金本位假设的机制更为复杂和更富有活力。

正是从这个谦卑的观念出发，重金主义者和反重金主义者开始创立现代货币经济学的基础。他们的出发点是休谟最初的金本位理论和真实票据学说，而且几乎没有与如何衡量货币供给和价格水平这类经济总量的方法有关的知识。金本位理论在重金主义者那里得到解释，而真实票据学说则被反重金主义者看成银行信贷决策的原理。它们为此后的经济学家提供了许多原理，在这些原理的基础上建立了后来的货币理论和贸易理论。

参考文献

Auerbach, Robert D. *Money, Banking, and Financial Markets*. 3d ed. New York: Macmillan, 1988. 第7章“商业银行”的附录B“美国到1863年的货币和银行史”，用10页的篇幅将美国的经历同英国的通货论争联系在了一起。这本有关货币和银行方面的书籍，是关于那次论争的一本方便的第一手读物。该书是从考察美国银行发展经历出发讨论重金主义论争的最好著作之一。

Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1968. 第4章“李嘉图体系”包含了对重金主义论争的高水平解释。随后的一章“萨伊定律和古典货币理论”同时涵盖了论争中重金主义者和反重金主义者的观点。

Friedman, Milton, and Anna Jacobson Schwartz. *A Monetary History of the United States*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1963. 一本包含重金主义论争如何影响美国货币政策途径的大量证据的巨著。其中利用100多个图表对作品进行了非技术性处理。

Keynes, John Maynard. *Essays in Biography*. New York: W. W. Norton, 1963. 第2部分“经济学家传记”中的第1章“罗伯特·马尔萨斯——第一位剑桥经济学家”是与本条目有关的部分。大卫·李嘉图总被认为是主要的重金主义者，但是，他从马尔萨斯那里获得的思想可能最终对当代货币理论和政策有着更深远的影响。除了《人口论》(*Essay on Population*)之外，马尔萨斯的著述很少，但他对李嘉图的影响可能是极为深远的。

Roll, Eric. *A History of Economic Thought*. 1938. Rev. ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1974. 第4章“古典体系”给学生提供了与此次论争的概念相关联的背景知识，特别是从重金主义者的角度来看。

Schumpeter, Joseph. *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press, 1954. 见第三篇“1790年到1870年”，特别是第4章“部队的检阅”中的第1段“超越自己的时代而写作的人们”和第7章“货币、信用与周期”。熊彼特的书是这一领域里最好的高级教科书，不过，如果仔细阅读，还是可以读懂的。熊彼特的书包含了被更为流行的一些著作所省略的许多细节。

Viner, Jacob. *Studies in the Theory of International Trade*. London: Allen & Unwin, 1955. 第3章和第4章“重金主义论争”作为此次论争事件的历史和理论的标准参考读物是非常合适的。

互参条目

Banking School, Currency School, and Free Banking School, 银行学派、通货学派和自由银行学派；The Chicago School, 芝加哥学派；Credit, 信用；Currency, 通货；Exchange Rates: Fixed and Flexible, 固定汇率和浮动汇率；Monetarism, 货币主义；Monetary Approaches to the Balance of Payments, 国际收支的货币分析法；The Real Bills Doctrine, 真实票据学说；Say's Law, 萨伊定律。

彼得·弗雷沃特 (Peter Frevert) 著
张海阳 译
李 彬 校

BUSINESS CYCLES
经济周期

153 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论；稳定和预测

经济周期是指经济处于这样的一些时期，其间价格、就业和产出都在上升，而其后这些宏观经济指标都在下降。对于政策制定者和宏观经济学家们来说，经济周期的负面影响能否以及如何减弱仍然是一个有争议的问题。

主要术语

扩张（EXPANSION）：经济周期中经济活动、生产和就业开始增加的阶段；商品价格此时也可能上升。

通货膨胀（INFLATION）：大多数商品和服务价格的普遍上涨。

超前指标（LEADING INDICATORS）：在经济繁荣之前达到自身最高水平，而在经济萧条之前达到自身最低水平的宏观经济数量，例如商业存量和平均每周工作小时数。

波峰（PEAK）：经济周期的一个阶段，在这个阶段里，就业、价格和产出都处于其最高水平。

衰退（RECESSION）：经济周期的一个阶段，在这个阶段里，就业、价格，以及商品和服务的生产都在下降。

滞胀（STAGFLATION）：高失业与高通货膨胀并存的时期。

波谷（TROUGH）：经济周期的一个阶段，在这个阶段里，就业、价格和产出都处于其最低水平。

失业率（UNEMPLOYMENT RATE）：积极寻找而没有找到工作的人所占的比例。

综　述

工业化经济的行为更多地表现为产出、就业和价格水平的反复波动，而不是稳定的经济增长。这些波动被经济学家称为经济周期。一个经济周期包括四个阶段：扩张、波峰、衰退和波谷。经济周期的扩张阶段指价格上升、就业人数增加、商品和服务产出增加的时期。当就业和产出达到最高水平时就是波峰阶段。在经济的波峰阶段，生产者可能开始经历制约他们保持扩张性生产水平所需要的生产能力的约束。因为生产落后于产品的需求，所以价格可能上涨。

衰退首先表现为经济中许多部门的产出普遍下降。单独的农业生产的下降不意味着衰退。然而，如果汽车制造、农业生产、钢材产出和住宅建设同时下降，这可能意味着衰退的开始。随着生产的下降，企业开始解雇工人，就业减少。随着越来越多的工人失业，工人的总收入下降，这制约了他们购买仍在生产的那些产品的能力。这一趋势会使得产品价格下降，这是经济衰退的另一个指示器。当失业处于最高水平和生产处于最低水平的时候，周期的波谷阶段开始了。

经济周期的两个阶段都包含着经济的两难问题：失业和通货膨胀之间的权衡。失业之所以令人忧虑是由于两大原因。第一，生产性工人的闲置降低了所有公民的生活水平，甚至是那些保住工作的人，因为生产的商品数量下降了。第二，对于失业者而言，个人成本是失去了工资和自豪感。大量社会问题伴随着高失业

而发生，如犯罪、吸毒和自杀。通货膨胀也会带来经济和社会成本，因为给商品重新定价增加了经济成本，储蓄者和投资者的激励被扭曲，收入固定的人们眼睁睁地看着自己的购买力下降。经济的扩张带来失业的下降，但会伴随着价格的上涨。另外，经济衰退意味着价格下降和更多的工人失业。因此，经济周期的每一阶段都包含了某种经济成本。

宏观经济学家既寻求对经济周期存在性的解释，又提供减轻其冲击程度的建议。在1930年以前，人们认为经济周期是自发产生的，政府在制止周期或减轻它带来的问题上是无能为力的。在20世纪30年代，经济学中强调政府在经济中的作用的凯恩斯范式的出现使得人们相信，财政和货币政策的灵活运用可以消除经济周期。在20世纪60年代，高的产出增长、低的失业率和低的价格水平似乎证明了凯恩斯主义宏观经济学家们的预测。不过，60年代之后的70年代是灾难性的，在那一时期经济深受"滞胀"困扰，高失业和高通货膨胀并存。此时，许多宏观经济学家转向20世纪30年代以前的古典理论，认为经济周期是经济所固有的，无论是财政政策还是货币政策都不能消除经济周期。

测定经济周期的时间非常重要，因为决策者通常希望提前知道衰退期或扩张期是否即将来临。如果经济正处于繁荣期，就应该采取政策来减轻价格上涨的负面影响。如果经济正滑入衰退期，决策者可能希望进行扩大劳动机会的计划或失业保障支出。不过，总体来说，很难确定经济是否正步入衰退；因为即使经济没有进入衰退期，衡量经济中生产产品总量的国民生产总值（GNP）的指标也可能下降好几个月。

历史上测定周期的经济学家团队集中于国家经济研究局（NBER）。NBER的经济学家们研究产出、就业和其他宏观经济变量的历史数据，从而确定经济周期各阶段的持续时间。不过，大多数测定发生在周期出现之后，即NBER的经济学家不是提前预测衰退（或扩张），而是简单地在低迷（或好转）发生之后给经济活动的低迷（或好转）冠以衰退（或扩张）的标签。NBER的经济学家们的目标是解释经济周期而不是预测它们。

为了预测好转或低迷状态，经济学家使用被称为超前指标的宏观经济变量，这些变量在经济波峰之前达到自己的最高水平，在经济波谷之前达到最低水平。主要超前指标的一个例子是商业存货的规模。存货衡量的是厂商生产出来而没有卖出去的商品。如果存货在积累，厂商认为这意味着它们的产品需求在下降，从而会削减生产。如果大部分产业的存货都在增加，经济学家会预测生产率的总体下降。随着生产率下降，就业也会减少，这通常预示着衰退的来临。另一方面，如果存货储备下降，经济学家将其视为经济处于扩张阶段的证据。其他的主要超前指标包括平均每个工作周的工作时数、股票价格动向（价格上升意味着扩张）以及设备订单的规模（更多的订单意味着更多的经济活动）。

应　用

资本主义经济表现反复无常，会从高就业和高产出的时期转向低就业和低产出的时期。在20世纪30年代、1974—1975年以及1982—1983年发生了几次大规模的衰退。被称为大萧条的20世纪30年代，成为美国所经历的最长和最深重的一次衰退。当时世界上大多数其他国家也遭受了衰退，许多地区的衰退比美国来得更早并且持续时间更长。在大萧条时期，美国有1/4的工人失业，其中大部分人无论在多么低的工资水平上都找不到工作。在1933年大萧条最严重的时候，商品和服务的生产比1929年下降了30%，价格水平下降了23%。在美国，此次萧条持续了整个30年代。

1974—1975年的衰退不像大萧条时期那么严重，并且一般认为是欧佩克的成立使得1973年的石油价格上涨了三倍所致。在这一时期，失业率从5%上升到9%，商品和服务的产出下降。然而，与往届衰退不同，这次衰退中价格不但没有下降反而持续上涨。用来描述这一时期高失业和高价格并存现象的术语是"滞胀"。经济在20世纪70年代中期复苏，但是在罗纳

德·里根（Ronald Reagan）当选总统前一年的 155 1979年，经济又进入了衰退。当里根1981年入主白宫时，经济面临着大约10%的相对较高水平的通货膨胀。里根制定的供给主义经济政策，以及美国联邦储备体系制定的限制性货币政策，将经济推入自20世纪30年代以来最严重的衰退。失业率上升到11%，而价格则下降了12%。

美国经济也从包括20世纪60年代和80年代在内的几次较长的扩张过程中受益。这两个十年的特征是就业增加的同时只出现了缓慢的价格上涨。产出扩张，人们可以利用不断增加的收入购买更多的商品和服务。20世纪60年代被视为宏观经济学的黄金时期，因为经济学家似乎找到了控制价格和就业的经济周期波动的方法。

经济周期的存在既影响了政治思想，也影响了经济思想。20世纪30年代的大萧条导致了政治政策和经济理论的修正。在政治上，它使得富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）总统上台，罗斯福推行了一套被称为“新政”的政策。与相信经济可以自动调节的往届总统不同，罗斯福认为联邦政府在减轻经济灾难方面应该发挥直接的作用。他建立了直接雇佣工人的就业计划，并在这些计划上投资以增加对商品和服务的需求，这样就刺激了私人生产和就业的增长。

20世纪70年代的“滞胀”对于1981年里根的选举是个有利因素，里根承诺采取经济政策以解决高失业和高通货膨胀问题，并促进经济生产能力的长期增长。虽然经济在1982年进入衰退，但就业在1983年和1984年的选举年都是增加的，在这一年里根再次当选。

一般而言，总统和其他立法者应对经济周期的能力也与他们在政治上的成功有很大关系。有些观察家相信这导致一种“政治”经济周期现象，其中，在位的立法者在选举前的一段时期内希望执行一些政策以扩张经济。理查德·M·尼克松（Richard M. Nixon）总统似乎从1971—1972年的经济扩张中得到了好处；吉米·卡特（Jimmy Carter）总统谋求连任的竞选活动受到1979年实行的限制性政策的严重损害，而这些政策导致经济在1980年的轻微衰退。

关于宏观经济变量之间关系的学术研究在很大程度上受到了对经济周期现象理解的影响。强调政府在稳定经济中的作用的凯恩斯主义模型从大约1930年直到20世纪70年代一直为经济学家们所信奉。在此期间，经济发展相当平稳，经济周期似乎处于控制之下。在20世纪70年代，当经济周期卷土重来的时候，宏观经济学家重新评价他们关于周期和政府作用的信条。新古典经济学家重新阐述了1930年以前古典经济学家的许多信条，认为经济周期本质上是自发产生的，财政或货币政策对经济周期无能为力。在20世纪80年代，当经济以凯恩斯主义方式运行时，经济学家又再次信奉凯恩斯主义经济模型了。

相关内容

工业经济受制于经济波动。高产出和高就业之后是低产出和低就业。尽管周期的时间和严重程度不同，周期的发生似乎是大多数经济的通病。由于反复发生的周期有经济后果，宏观经济学家便试图解释周期产生的原因，政治领导人则试图减轻周期的影响。

主要的经济周期运动导致了宏观经济思想的革命。大萧条的经历使得经济思想从强调经济可以在充分就业状态下运行的古典宏观经济模型发展到允许非自愿失业存在的凯恩斯主义模型。然而，凯恩斯主义模型在解释动荡的20世纪70年代美国经济行为上出现的失灵又导致了货币主义模型的出现，后者的核心思想是严格控制货币供给可以控制失业和通货膨胀。不过，在80年代，货币供给的变化很不稳定，经济学家对于货币主义对经济周期的解释并不满意。

新古典经济理论也在20世纪70年代发展 156 起来，该理论认为政府应该在稳定受经济周期影响的经济方面发挥很小的作用。随着宏观经济学家对经济周期研究的深入，宏观经济理论将基于这一新理论继续修正。

自20世纪70年代以来，随着世界经济一体化进程的加速，对世界范围内经济周期的关

注也日益增加。在经济体彼此间非常独立的时候，决策者可以处理国内经济周期而无须担心外国贸易伙伴或外国政府的反应或政策。然而，现在一个国家的衰退可能蔓延到另一个国家，这样，国内实施的政策就具有了国际影响。这有两点重要启示。第一，由于国际经济比任何一国的经济都更加复杂，所以经济学家要理解和解释经济周期和宏观经济已经变得更加困难。第二，决策者不能孤立地实施自己的政策。必须考虑政策对其他国家经济的影响，也必须考虑外国政策对本国经济的影响。

参考文献

Froyen, Richard T. *Macroeconomics: Theories and Policies*. New York: Macmillan, 1990. 该书是一本中级教科书，书中对美国经济周期、失业和通货膨胀的双重问题、对周期的政策反应都进行了大量的讨论。适合高年级本科生阅读。

Frumkin, Norman. *Tracking America's Economy*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1987. 书中解释了作为预测经济周期工具使用的领先和滞后经济指标的应用。讲述了如何评价经济分析家和政治家关于经济状态的言论。适合非专业人士阅读。

Moore, Geoffrey H. *Business Cycles, Inflation, and Forecasting*. 2d ed. National Bureau of Economic Research Studies in Business Cycles 24. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1983. 对历史上美国经济周期行为的全面导读。有许多数据，解释了经济周期与失业、经济周期与通货膨胀的关系。适合本科生阅读。

Sorkin, Alan L. *Monetary and Fiscal Policy and Business Cycles in the Modern Era*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1988. 对主要的经济周期理论和经济周期中的主要经济活动进行了全面的讨论。包括许多实例，并在最后分析了战后的八次经济周期。在讨论稳定经济中财政和货币政策的作用方面，这可能是最全面的一本书。

Valentine, Lloyd M. *Business Cycles and Forecasting*. 7th ed. Cincinnati: Southwestern, 1986. 描述了历史上美国经济周期的表现，总结了主要的经济周期理论，提供了预测经济周期的技术思路。该书的前三部分不太难读懂，关于预测的部分要求读者具备一些统计知识。

互参条目

Depressions，萧条；Expansionary Policy，扩张性政策；Indicators，指标；Inflationary Effects，通货膨胀效应；Unemployment Fluctuations，失业波动。

贝丝·费雪·英格拉姆 (Beth Fisher Ingram) 著
张海阳 译
刘凤良 校

FORMS OF BUSINESS ORGANIZATION
企业组织形式

157 **经济学类别：** 产业经济学
研究领域： 产业研究

企业组织有多种形式：单一业主制企业、合伙制企业、公司和混合企业。对特定企业而言，企业组织形式的选择具有重要的经济、法律和税收后果。

主要术语

合作社（COOPERATIVE）： 企业组织为其成员所有的一种形式，其中，收益由成员—所有者分享，采取的形式是提供更低的价格、更好的服务，或者按要素而不是按成员的所有权份额来分配利润。

公司（CORPORATION）： 企业组织的一种形式，所有者（股票持有者）根据其拥有公司股票的比例获取公司分配的红利并承担有限责任；通常得到政府的认可和拥有独立实体的合法地位。

企业组织形式（FORMS OF BUSINESS ORGANIZATION）： 一个实体构建的方式，涉及经济实体的权利和义务、它与所有者的关系，经常以政府承认的合法形式存在。

公司化（INCORPORATION）： 组建公司的合法程序；特别是发生于企业组织的法人地位得到政府官方认可的时候。

有限责任（LIMITED LIABILITY）： 一条法律原则，即公司的股东和合伙企业的有限合伙人不以个人全部财产对公司或合伙企业的行为负责。

合伙制企业（PARTNERSHIP）： 企业组织的一种形式，两个或两个以上的人联合组建一个企业以共同利用每个合伙人的技能或资源。

单一业主制企业（SOLE PROPRIETORSHIP）： 一种企业组织形式，企业实体和所有者（通常是一个人）是统一的和不可分的。

综　述

企业组织形式一般是指反映企业实体的所有者和经营者与实体本身之间关系的法律概念。在一个单一业主制企业里，创办人仅仅从一种生意开始，比如经营小孩柠檬水的摊位。例如，可口可乐公司以 2 200 美元的初始资本从一个单一业主制企业起家。当小孩的柠檬水摊位关闭的时候，单一业主制企业就彻底消失了。如果实体是成功的，比如可口可乐公司的状况，单一业主制企业往往会发展成为合伙企业或公司。单一业主制企业的数量占美国企业数量的 75%，但经营收入却只占不到 10%。

单一业主制企业有几个方面的优点和缺点。它们很容易以较低成本组建起来；面临很少的法律限制，因此经营比较灵活；所有者对企业有完全的控制权。然而，由于受到所有者控制，单一业主制企业可能会经历严重的管理问题而且寿命有限：除非被卖掉，当所有者不再经营那一生意的时候它们将消失。所有者有无限的个人责任——企业的责任变成所有者个人的财务责任，直至所有者家庭和个人的财产会被查封以偿还企业债务。由于单一业主制企业的所有者个人控制和短寿问题，投资者往往不愿意投资于单一业主制企业，于是当组建单一业主

制企业需要大笔资金时这就是一个严重的问题。

虽然企业组织和所有者是单一的实体，但是单一业主制企业也要纳税。税收责任和利润都归企业所有者。于是，如果一个人从白天工作中收入 3 万美元，而且其拥有的一个夜间经营的单一业主制企业能赚 2 万美元的利润，那么这个人的应税收入就是 5 万美元。如果这个单一业主制企业是以公司形式组建的，那么 2 万美元的利润将被双重征税：作为利润，税收由公司支付；作为后来的红利，税收由个人支付。避免了双重征税是组建单一业主制企业的一个主要好处，但是在某些复杂的情况下，这些税收好处可以被其他税收问题所抵消。

单一业主制企业最常见于服务业，在企业规模很小的制造、零售、建筑和其他经济部门中也有较多的单一业主制企业。单一业主制企业的许多问题可以通过精心设计的法律机制予以克服。例如，通过发展一种正式的转接（succession）协议可以延长单一业主制企业的寿命。

158

合伙制企业是由两个或更多的人拥有的企业，它代表美国大约 1/12 的企业实体，经营收入占美国企业总收入的不到 5%。一个合伙制企业是一个法律实体，它通过正式的文件产生，即合伙协议，其中规定了合伙人各自的权利和义务。在某些情况下，特别是在娱乐产业，一个合伙制企业可能指一个非正式的团队，例如剧作家威廉·吉尔伯特（William Gilbert）和阿瑟·沙利文（Arthur Sullivan）或者演员迪安·马丁（Dean Martin）和杰里·路易斯（Jerry Lewis）。

合伙制企业有许多形式。无限责任的合伙人管理企业，并对合伙制企业和合伙人的行为负无限责任。有限责任合伙人承担有限责任，通常不管理企业的运营，不过他们有时也投票决定那些要求合伙人必须达成一致的重要决策。无限责任合伙制企业只包括无限责任合伙人，但其运营可能由一个或多个合伙人负责。在有限责任合伙制企业中，企业通常由无限责任合伙人经营。不负责管理或不主动过问经营的合伙人通常为企业提供资本或其他资源，从企业的所有合伙收入中提取一部分利润，但并不主动参与经营。

合伙制企业的主要优点包括：它们相对容易组建（对简单的合伙制企业而言，要求 100～500 美元用于合伙协议的法律费用）、能够整合几个人的管理和其他技能的能力、从潜在合伙人那里得到资本，以及对于可能想“入伙”的雇员给予激励。合伙制企业的缺点主要有：如果所有者不能达成一致，合伙人之间的分歧会对经营造成危害；无限责任合伙人需要承担无限责任；合伙制企业的寿命期有限。在涉及相互拥有所有权的复杂情况下，由于存在对某些公司拥有其他公司的前提条件的法律限制，合伙制可能非常有用。

合伙制企业的基本税收待遇与单一业主制企业类似，利润和亏损都归无限责任合伙人和有限责任合伙人。对各种收入、经营费用、养老金以及额外福利的税收处理通常与单一业主制企业和公司不同。

合伙制企业遍布于诸如法律、医药和会计等行业，在建筑、房地产和能源（它们可能被称为合伙权）领域也很普遍。合伙制企业的一个专门形式是研发型合伙制企业，它开发出一种新产品，如果这个产品是成功的，那么这个企业可以从赞助企业那里获得特许权使用费。

公司代表一个法律概念，其中，企业实体持有政府部门的正式文件，文件列出企业的主要特征（公司章程）和公司管理的规则（规章制度）。公司在美国大约占各类企业总数的 15%，但却占大约 85%的经营收入。

企业（或公司）由股东选举的董事会管理。董事会负责制定宏观政策和任命高层管理人员。股东根据自己拥有的股份（所有权）数量对董事会进行投票。公司的领导者通常被称做总裁或首席执行官（CEO）。

因为公司制有许多种形式，所以这里只能给出几种主要分类。C-公司（封闭型公司）可以有任意数目的股东，但是 S-公司（即通常所说的 S 章公司）有 35 个或更少的股东，而且像单一业主制企业那样交税。为了取得 S-公司的地位，必须进行正式的选举。被公众持有的公司，其股票在股票交易所或柜台市场交易。私人拥有的公司在证券市场上是不能出售股票的。

股东人数有限的公司的股票被少数个人持有。控股公司持有几家其他公司的股票。

公司制企业有四个主要优点：公司所有者承担的财务责任，通常以其在公司的投资额为限；由于责任有限，通常可以利用大量的资本；公司可以具有无限的生存期；而且最重要的是，很容易组织专业化的管理并通过各种方式的股票持有得到回报。公司制组织的结构相当复杂，而且注册成本很高（一般需要 1 000～2 000 美元用于支付各种费用），并且受公司章程所限，其管理活动与其他企业结构相比自由度更少。在美国，公众持股的公司在运作上受到更多的限制，它们要满足美国政府、证券交易委员会（SEC）以及州法律的各项要求。

159

除了 S-公司，企业要交纳一系列税收，如联邦和州所得税、公司特许权使用费以及其他税收。虽然被双重征税，但公司的所有者有时也能享受到比合伙人或独资经营者更少的税收。

应　用

由于优点和缺点各不相同，企业在发展的每个阶段都要考虑采取哪种组织形式最好。通常情况下，这种决策要根据律师和企业会计师的建议加以制定。考虑的内容包括税收状况、可获得资本的情况、治理结构、法律责任和连续性规划等。每种形式的主要优缺点也在考虑之列。

单一业主制企业的优点有组建容易、避免双重征税以及受所有者完全控制。而同时也要与所有者承担个人无限责任、募集资本的难度以及所有者选择退出经营时企业的未来不确定等缺点进行比较和权衡。

合伙制企业也容易组建，通过合伙人自己也能筹集资本。虽然合伙制企业能够从每个参与者贡献的才智中获益，但如果合伙人意见不一，这种安排将会导致严重混乱。合伙制企业中的税收和责任问题与单一业主制企业类似。

公司的组建需要更高的成本，而且其管理活动并不像在其他形式的企业中那样自由。然而，所有者承担的是有限的财务责任，资本也更容易获得，税负通常比单一业主制企业和合伙制企业的税负低一些。

现实中存在各种各样特殊的混合企业。公共企业，如田纳西流域管理局（Tennessee Valley Authority），尽管为政府所有，但按照公司模式经营。混合的公共—私营企业如新成立的通信卫星局（Communication Satellite Authority），就是由政府实体和私人投资者共同拥有。非营利性企业，如许多基金会，按企业模式运作但不为股东寻求回报。

随着生意越来越复杂，某个特定的经济权益团体通常作为一系列利益相互关联的公司来运营（有时包括其他形式的所有权）。被另一家企业拥有的公司被称为子公司。与完全被单一一家公司控制不同，将一个经济权益团体分为几家子公司则能带来许多潜在的、特殊情况下的好处：分散化的管理和激励结构、某些情况下责任以特定子公司的资产为限、税收优惠，以及通过对每家子公司控股而控制更多资产的投资杠杆能力。

几家相互独立的公司之间的合作也可以通过许多正式和非正式方式得到保证。正式的方式包括合约、特许与经销商协议，以及风险共担。非正式的方式包括共谋、联合贸易协作活动、互兼董事，以及与竞争对手、供货商和经销商之间的战略联盟。一般地，公司之间的正式和非正式合作方式在西欧和日本比在美国更为发达，这是因为传统的因素和较松的托拉斯标准。

最后一种产业组织形式是合作社。生产者合作社通常以农业为基础，包括一组厂商或个人，这些厂商或个人共同购买原料和销售产品。消费者合作社联合购买商品，然后把这些商品以较低的价格或者更好的服务和质量或信用保证卖给消费者。通过合作社进行交易的每个人都被称为社员。合作社通常由董事会或其他以社员权为基础的委员会来管理。由于美国的大多数合作社都是非营利性的，并且不受公司所得税的限制，所以社员可以得益于较低的价格或更好的服务。合作社获得的利润在扣除投资以后返还给社员，通常是按照社员与合作社的交易量占合作社总交易量的比例返还。

相关内容

160

单一业主制企业是企业组织的最初形式。它们的存在是为了让企业所有者在个人技能的基础上销售产品或服务。单一业主制企业至今仍然是美国产业组织最普遍的形式。

企业组织的公司形式是现代经济发展过程中的一个重要突破。17世纪发起于英格兰，大约1790年在美国出现，公司制使得培育职业经理人和由一个经济实体控制大量资本成为可能。在19世纪，纺织品和交通特别是铁路行业较早地采用了公司形式。美国内战之后，美国出现了一系列公司，托拉斯协议造就了巨大的公司，如美国烟草公司、美国钢铁公司和国际农用设备公司，它们在各自的产业内实现了有效的控制。类似的，在零售业，大型公司如A&P、零售商西尔斯罗巴克，发展起来并取代了许多夫妻店型经销商。

对公司制形式的评价产生了三个主要结果。第一，进军国内市场之后进入国际市场的大型企业的发展。公司集中了资本和人力资源以有效地服务于更广阔的市场。当一个产业的经济能力集中于一个或几个公司时，反托拉斯法诞生了。第二，产生了职业经理人。第三，商业开拓的专业化功能领域的发展，如公司战略、市场营销、运作和财务。这些领域利用了经过专业化训练的职业经理人的才智。

目前，有关公司地位的法律在美国国内和国际上都不同。美国国内各州之间仍在努力建立针对公司的通用法律和通用制度标准。这使得各州（与各公司和其他商业组织形式不同）广泛采用了统一商务编码（UCC）的部分内容。在国际上，特别是在欧洲的不同贸易体之间正在制定共同的标准，而联合国也在努力发展一种针对跨国公司的共同标准。

参考文献

Chandler, Alfred D. *The Visible Hand*. Cambridge, Mass.: Belknap Press, 1977. 对产业组织的发展及其对公司的影响进行了有价值的历史展望。特别值得注意的是关于公司的职业管理者的讨论。书中列举了参考书目。

Mancuso, Joseph R. *Mancuso's Small Business Resource Guide*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1988. 包括对适用于小商业发展的合伙制企业、单一业主制企业和公司结构的简短综述。还有丰富的组织列表和参考资料，这对考虑企业组织结构的人是很有用的。完全针对小企业，特别是其中的方法指南非常有用，而不是涉及一般目的。

Rudelius, William, and W. Bruce Erickson. *An Introduction to Contemporary Business*. 4th ed. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1986. 很好地介绍了商业基础知识。对每种企业组织形式及其优缺点进行了描述。该书是一般性的，最适合那些不熟悉商业术语和概念的人使用。

Wolfe, Arthur D. *The Law on American Business Organizations: An Environmentalist Approach*. New York: John Wiley & Sons, 1984. 系统地回顾了企业组织和相关法律问题。其中的参考文献特别有用。尽管讨论的税收信息有些过时了，但它为读者进一步阅读有关这一主题的文献提供了背景知识。

互参条目

Cooperatives，合作社；Corporations，公司；Partnerships，合伙制企业；Proprietorships，业主制企业；Tax and Taxation，税收和税收制度。

W·布鲁斯·埃里克森 (W. Bruce Erickson) 著

张海阳 译

李 彬 校

CAPITAL BUDGETING
资本预算

161 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：企业融资和投资；货币理论

资本预算是厂商决定如何将有限的资金用于生产设备的过程。企业将大笔支出用于厂房和设备，是有某种预期的，即将来从投资项目中获得的税后现金流入足以产生能分配给股东的利润。

主要术语

资本预算（CAPITAL BUDGETING）：购买资产的计划过程，而这种资产的回报（净现金流）预期持续一年以上。

资本支出（CAPITAL EXPENDITURE）：预期在超过一年的时期内产生财务利润的资金支出。

经常支出（CURRENT EXPENDITURE）：预期在一年之内产生财务回报的资金支出。

贴现（DISCOUNTING）：寻求一项或一系列未来支出现值的过程。

内部收益率（INTERNAL RATE OF RETURN）：使得未来现金流入的现值等于投资成本的贴现率。

净现金流（NET CASH FLOW）：现金流入减去现金流出；经常以税后收入加上非现金支出例如折旧来衡量。

净现值（NET PRESENT VALUE）：未来现金流入减去现金流出的现值。

回收期（PAYBACK PERIOD）：一项投资的净现金流入补偿投资成本所必需的时间长度。

现值（PRESENT VALUE）：一项或一系列未来支出在今天的价值，用一个复利贴现因子来计算。

综　述

资本预算是分析和选择投资方案的过程。"资本"指的是厂房、设备和营运资本（存货和应收账款）。预算要预测未来一段时期内的流入和流出。因此，资本预算要列举出在预算时间段内在生产设备上的计划支出。在资产选择过程的框架内，某项投资预期的现金流的时间范围决定了它能否被包括在资本预算中。一般而言，只有那些预期在超过一年的时间内产生现金流入的资产才会被包括进来（以一年作为分界线虽然有些随意，但它在资产选择过程中是一个有效的方法）。

以下类型的资本支出通常用资本预算模型来评价：用可以降低成本或增加产出的新资产来代替陈旧的资产，以维护或改善现有的厂房、设备和生产工具；为扩大现有产品或服务的生产而进行的投资；以进入新的经营领域为目的的厂房和设备购置支出；为了防范灾害如水灾和火灾，或为了达到安全或环保要求而进行的厂房和设备改善方面的支出。这些资本支出也许会、也许不会促进生产率的提高，但是管理工作却能够利用资本预算技术从备选的方案中选择最佳的技术或资产结构。其他类型的资本支出包括用来支持促进销售的营销活动的目标存货水平和应收账款的增加，例如放松信贷条件；或者为了改进在目标市场上的服务而增加存货。例如，百货公司保持高水平的货架储备以作上货之用。无形投资的支出对于企业的成

长和财务健康也是重要的，同样需要进行资本预算分析。例如，为了扩大销售或进入新市场进行广告活动的支出、为了改进现有产品或服务或者为了生产新的产品或服务而发生的研发费用、为了提高员工的劳动生产率而对他们进行教育和培训的投资。

投资决策的三个重要因素必须在资本预算过程中予以考虑：预期收益、时间长度和风险。任何生产性资产的购买必须基于这样的预期，即它在将来可以产生足够的税后现金流入以补偿包括借款利息在内的所有支出并给股东带来回报。税后现金流入的估计可能是计算中最重要的方面，所以企业必须做出最大努力来尽可能精确地预测现金流入。时间长度使得预测复杂起来，因为在多数情况下，在最初决定购置资本设备或实际产生支出与实现现金流入之间有相当长的时间间隔。风险是任何投资决策都固有的，那就是预期的现金流入没有成为现实。这样，风险就随着所有现金流入的实现所需时间的延长而加大。预期的现金流入可能会由于产品需求下降、竞争加剧或者产品或技术过时而无法实现。

162

资本预算决策既有财务上的意义，也有战略上的意义。企业一般不会频繁地进行厂房和设备投资，因为资产通常要使用很长时间。厂房和设备投资需要的资金额度相对较大。因为多数厂商要借入这些资金，所以利息支出对收益率有重要的影响。一旦厂房建设起来，无论产品或服务在市场上是否取得成功，企业都必须支付利息和其他固定成本。在最坏的情况下，企业可能被迫宣布破产。不过，明智的投资可能带来爆发性的成长和高额利润。

资本预算决策的战略意义对于企业的长期生存而言同样重要。特定结构的厂房和设备的购置就确定了企业在未来许多年的一个发展方向。它决定了企业生产什么，也将企业与特定的产品、市场和区域捆绑在了一起。例如，某些制造设备必须安装在离其生产的产品市场很近的地方，而其他设备必须放置在其需要的原材料产地附近。因此，改变市场或更改消耗的原材料都会带来很大的风险。

不同的企业进行资本预算决策的组织机构是不同的。在大型企业里，决策程序被分散到了不同的管理层。当一项计划包含大笔资金收支和对企业的经营状况有潜在重大影响时，由董事会做出最后的决定。当计划的资金数额和潜在影响降低时，决策层级随之下移。在很小的企业里，所有的投资决策可能由一个人做出。无论企业规模的大小和组织机构的复杂程度如何，只要每个企业的目标是最大化所有者的资产净值，同样的资本预算技术适用于所有的企业。

应　用

最常用的用来评估资本支出方案的三种资本预算方法是回收期方法、净现值方法和内部收益率方法。回收期方法与另外两种方法之间的主要区别在于前者不考虑货币的时间价值。

贴现——计算现值——是一种对未来获得的一笔货币以复利进行评估的方法。在复利制下，存款既从本金中获得利息，也从利息中获得利息。假设不取出利息，可以计算出为了在到期时获得本金加上利息为1美元的收入今天以某个特定利率和在特定期限必须存入的资金数额。在利率为正的条件下，这个数目必定小于1美元。存期越长或者存款利率越高，这个存款数目就一定越小。例如，如果要使以10%的年利率存10年之后所得的本息之和等于1美元，那么今天就要存入39美分。根据定义，今天1美元的现值就是1美元，因为它不能以复利被存起来。

回收期是第一个被用于评估资本预算计划的方法。回收期是某项投资的净税后收入正好补偿投资成本所需要的时间长度。它是通过将每年的净现金收益加起来直到总和等于初始投资费用的方法计算的。拒绝或接受计划的基础是估计的补偿初始投资费用的速度。如果几种投资计划作用一样或效果相同，那么回收期最短的那一方案将被选中。

尽管存在缺点，回收期方法仍然得到广泛应用。其主要价值在于为决策者提供了关于一个计划的风险和流动性的信息。根据补偿初始投资成本的年限，较短的回收期意味着更强的

流动性和更低的风险。技术退化速度比较快的产业经常使用回收期方法来选择投资计划。面163 对流动性限制的企业会更多地关注回收期，此外还包括需要快速资本回报用于再投资的年轻企业，以及那些预期在近期内需要现金的企业。

回收期方法也存在重大缺陷。它既不是对盈利性的度量，也不是一种估价技巧，因为它不考虑回收期以后的现金流。回收期方法忽视了资金的时间价值，不能对现金流入时间不同的计划进行区分。例如，两个计划有同样的回收期，但是一个计划比另一个计划提供更多的初始现金流入。现金流入较早的计划对于产生现金从而更快地用于再投资具有明显的优势。

对现金流进行贴现的方法通过基于资金的时间价值进行评价的技术克服了回收期方法的主要缺陷。贴现现金流技术对资本在早期产生的税后现金流入给予了更大的权重，并评估自投资开始到其计划有效期结束期间的所有税后现金流。最广泛使用的两项技术是净现值方法和内部收益率方法。

净现值等于一项投资的所有预期税后现金流入的贴现值减去现在和将来为购买资产所必须发生的支出的现值。正的净现值表明预期税后现金流入的现值大于支出的现值。企业经营应该接受所有具备正的净现值的计划，因为它们通过增加投资计划的正的净现值数量，可以增加股东的财富。

内部收益率是使得一项计划的预期现金流入的现值等于该项计划的成本的现值的贴现率。如果为一项计划筹资的成本等于内部收益率，那么企业的所得将恰好足以支付生产所需要的成本、借入资金的利息和投资的本金。例如，如果企业为了投资内部收益率为15%的计划而借入利率为15%的资金，那么股东将在交易开始时退出。当内部收益率大于借入资金的成本时，企业的股东所得的剩余自然增加并且提升股票的价值。换句话说，如果一项计划的筹资成本超过内部收益率，那么采纳这一计划将给企业增加成本从而减少收益。

从实践和操作方面看，内部收益率方法的优点在于将结果表述为一个百分数，给出收益率的数字含义。内部收益率方法使得企业能够比较一项计划的筹资成本与其预期回报，并使企业可以在盈亏平衡的意义上评估投资计划。

相关内容

企业资本预算决策的质量决定着企业的生存，因为主要的资产在许多年内都会对盈利性产生影响。购买长期使用的资产隐含着对预期收入和支出的预测，而预期收入和支出正是资本预算过程的重要部分。一旦做出决策并筹措了资金，投资决策的最终结果要过许多年才能知晓。一些资产在被提交和投入使用之前需要较长的时间，而支持此项投资的经济环境可能发生变化。需求可能无法实现，或者关于技术要求的假设可能被证明并不精确。例如，航空企业在提交订单后必须等上二到五年才能收到飞机。如果它们在油价上涨的假设基础上购买了省油的飞机而油价却保持不变，那么它们可能无法通过省油来补偿新技术增加的成本。这样，过于乐观或错误的预测使企业承担了能力过剩、固定成本过高的代价，或者不发生较大亏损就难以卖出这些不适用的设备。

低估未来资本要求、新厂房投资和设备不足的影响同样具有危害性。企业与国内外其他对手相比可能失去竞争优势，可能品尝销售量下降的苦果，因为它不能改进技术和提高生产设备的效率。当世界上的其他钢铁企业投资于现代厂房和设备时，美国的钢铁业——曾经的世界技术和效率的领头羊——对于将被赶出国际和国内市场却无能为力。找回失去的客户往往需要有助于收复失地的产品改进、价格下降和高昂的宣传支出，所有这一切都是昂贵的。

有效的资本预算可以优化获取资产时间、164 提高资产质量和企业竞争地位。有了对资产要求的精确预测，企业可以随着增加的需求的实现而拥有厂房和设备。这样的计划使得企业可能在产出达到生产能力时避免昂贵的订单风险——而很多企业都有过产出受生产能力限制的经历。如果在大多数情况下企业的需求上升是市场需求增加的结果，那么资本品的生产者在完成行业订单方面就落后了。不能预测到需求将上升的企业将花费很长时间来等待设备，

并且损失可观的销售机会。最坏的情况是，当销售增长趋缓或经济低迷的时候，新的资本设备却上了生产线。

资本预算还有重要的财务意义。对任何规模的企业来说，厂房和设备的购置往往需要大笔的费用。财务经理必须提前做好充分的安排以备必要时能够拿出钱来。对大企业来说，这可能需要出售股票和债券。对任何规模的企业来说，这些决定可能需要就贷款或租赁的相关事宜进行谈判。

参考文献

Bierman, Harold, Jr. *Implementing Capital Budgeting Techniques*. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1988. 描述工作中管理人员所察觉到的有关资本预算决策技术的问题。该书对涉及这些问题并给出解决建议的资本预算文献进行了综述。该书试图把资本预算的理论文献和当前企业管理者的兴趣联系起来。就各主要专题，书中列出了各专业期刊中内容广泛的资本预算方面的参考书目。

Bierman, Harold, Jr., and Seymour Smidt. *The Capital Budgeting Decision: Economic Analysis of Investment Projects*. New York: Macmillan, 1988. 清晰阐述了如何进行投资项目评估。书中首先给出一个直观的叙述，对那些需要理解资本投资评价思想但又不必亲自参与资本评价准备过程的任何水平的管理者而言，这都是一本恰当的入门读物。接着，该书为实际上需要分析和评价投资的管理者对这些基本原理做了逐渐深入的、数学上的详细阐述。

Brigham, Eugene F. *Fundamentals of Financial Management*. New York: Dryden Press, 1989. 介绍资本预算过程的基本概念，并给出计算过程的详细例子。这种形式将有助于读者在熟悉基础知识的基础上再深入理解内容更广泛的资本预算。包含与资本预算有关的期刊论文的参考书目。

Osteryoung, Jerome S. *Capital Budgeting: Long-Term Asset Selection*. 2d ed. Columbus, Ohio: Grid, 1979. 给出了中级水平的包含所有资本预算方面内容的全面概述。适合高年级本科生和研究生阅读，也可以作为所有管理层次的企业管理者的参考指南。

Wilkes, F. M. *Capital Budgeting Techniques*. New York: John Wiley & Sons, 1997. 讲述了资本预算技术的高级方法，介绍了投资选择过程中的线性规划、整数线性问题以及非线性和随机问题。要求中等数学能力。该书涵盖了资本预算决策的所有方面。

互参条目

Amortization，摊销；Assets and Liabilities，资产和负债；Discounting to Present Value，贴现；Financing，融资；Investment Decision Criteria，投资决策标准。

赫伯特·米尔格里姆（Herbert Milgrim） 著
张海阳 译
刘凤良 校

CAPITAL FLOWS: INTERNATIONAL
国际资本流动

 经济学类别：国际经济学
研究领域：国际金融

在传统的西方经济学中被视为生产过程的一种投入的资本，可以说是被配置在一定的地理位置上，也可以被认为是具有潜在的“流动性”或者能够实现“国际流动”。然而，经过仔细分析，资本流动的概念似乎是抽象的；如果想要恰当地评价资本流动对世界福利的影响，就需要对这一术语进行深入剖析。

主要术语

资本（CAPITAL）：一种生产要素，是生产出来但不被用于消费而是在其他产品的生产过程中使用几个时期的产品。

资本品（CAPITAL GOODS）：持续一个生产周期以上并用于其他产品的生产的商品，包括厂房和设备，与人力资本和金融资本不同。

资本流动性（CAPITAL MOBILITY）：资本从一个地理位置移动到另一个地理位置的能力。

生产要素（FACTOR OF PRODUCTION）：生产过程中的投入。

金融资本（FINANCIAL CAPITAL）：可用于投资借贷的货币资金，不同于实物资本。

投资（INVESTMENT）：新资本流，资本存量的增加。

综　述

资本是个抽象的、难懂的并且存有争议的概念。古典经济学家将资本形成与消费的“节制”联系在一起，尽管“节制”这个奇怪的用词在很多年中成为笑柄（因为很难看出在一些强盗式资本家的生活模式里有什么节制性的东西），但是这种观点还是有道理的。然而，资本最具体的表现是物质资本品——诸如铁锤等工具，劳动者可用它来建造东西。由于劳动者使用合适的工具可以生产更多的东西，因此一些生产率可以归因于资本品，或者资本品可以被说成是一种“生产要素”。

对于为什么工具和资本品被认为是放在了一个国家，比如美国，在这里它们提高了美国工人的生产率，而它们又如何被运到了另一个国家，比如墨西哥，在那里它们可以被墨西哥工人使用，这都是很容易理解的。然而，设想在一个国家所有的港口和边防检查站安排观察员，通过统计进出这个国家的资本品的数量，希望以此衡量经济学家所指的国际资本流动，这将是错误的。资本是个比这更为复杂的概念，经济学家所指的资本流动并不总能如此轻易地被发现。资本可以在没有任何资本品移动的情况下在国家之间流动，反之亦然：不是所有的国际资本品移动都代表国际资本流动。最后，资本流动影响实际生产要素资本的存量，从而对相关国家的生产率产生影响。

为了理解并不是所有的资本流动都包含实物资本的运输，我们来看一下从消费支出中节约下来的钱，它可以被称为“金融资本”，但这些钱显然不是生产的一个要素。美钞本身或支票账户余额不是像可以砸钉子的铁锤那样的工具，因而它们不是实物资本。然而，金融资本也可以在国家之间转移；金融资本代表了对实

际资源的需求，可以影响实物资本的配置，而后者正是一种生产要素。正是凭着最终对实物资本积累的影响，金融资本才被囊括在经济学家关于国际资本流动的分析之中。

为理解即使没有资本品的转移，金融资本的流动也能与实物资本的积累联系起来，可以假定一个国家出口了100万美元的消费品（如咖啡）并进口了200万美元的消费品（如面粉）。进口所需的200万美元只能部分地由出口所得到的100万美元来提供，余下的100万美元可以通过金融资本的国际流动来筹措。进口的面粉使得进口国可以消费面粉而无须在它的生产上消耗本国资源，节省下来的资源可以被用作实物资本，甚至可以是已经修好的公路这类基础设施（尽管可能还没有通车）。在这个情况下，就有了为贸易赤字融资的金融资本的流动，而这节省下了可用于资本积累的资源。现在已经有了国际资本流动，其结果是实物资本在接受国积累起来。安排在码头前沿的观察员可能只看到咖啡流出和面粉流入。待在银行里的观察者可能发现了资金的转移，但是这些资金本身并不是生产的一种要素。基本的经济现实是，接收国获得了一条修好的公路，其结果是生产力水平提高了。

166

因此，虽然只有对实物资本存量产生影响的时候才发生实际的国际资本流动，但是没有实物资本跨越边境转移时也会发生实际的资本流动。在更抽象的水平上，我们可以回到古典经济学家的术语，准确地说当一国的储蓄或者一国放弃消费的结果是另一国的资本积累时，就发生了国际资本流动。当代国际市场和复杂的国际金融体系提供了可以实际发生这种转移的舞台。

通常，当资本转移时，接收国就发生了债务。转出国的某人或机构保留了对资本品的所有权或对等量价值的金融资产的所有权。因此，虽然接收国变得更有生产力了，但它也有义务为使用这一生产要素的服务而付费。

对一个国家而言，它可能进口资本品，但是用它自己的出口来支付所有进口，这样就不会发生债务。在这种情况下，是这个国家自己抑制消费而提供了资本积累。为了生产与进口商品等值的出口品，就要从供国内消费的商品生产中收回资源。虽然在港口的观察员看到了资本品的快速流入，但经济学家不会把这种流入视为国际资本流动。对经济学家来说，这只是资本品的国际贸易。

应　用

国际资本流动——国际投资——可以分成两个主要类别：间接投资和直接投资。当A国的一个投资者从B国购买了债务工具例如债券，可以被认为是把债券加到他或她投资的证券上而并不要求在B国对实物资本的实际管理进行控制，那么就可以说这个投资者进行了“间接投资”。购买了B国一个企业的股票，这种购买并没有形成过半数控制权，它也被称为间接投资。另一方面，当总部在A国的跨国公司在B国建造工厂、安装设备并保留对这种实物资本运作的控制时，这就是人们所说的“直接投资”。正是对资本存量运作的更高控制程度将直接投资与间接投资区分开来。

在当代国际经济中，主要工业化国家之间间接投资和直接投资的双向运动很普遍。美国人购买日本公司的股票，日本人购买美国机构发行的债券。美国的跨国公司在日本制造设备，日本的跨国公司在美国建造厂房。虽然每个方向的总流量有多方面的意义，例如可用于测量经济融合的程度，但是，总流量的差别或者净资本流量是测度一国资本积累超过依靠自身储蓄融资数量程度的一个指标，一国会因为这种资本的流入而变成国际上的债务国。政府统计部门公布的国际收支平衡数字表明了净资本流量的程度。在浮动汇率制度下，资本账户的任何净资本流入（资本账户余额）必须由经常账户赤字来弥补。以上强调的原理简单反映出的是：一个国家只有是一个实际资源的净进口国时才能从境外积累资本，尽管这些资源不一定是资本品。反过来应用此项原理，要理解债务国能够偿还它的债务或者使得资本流向债权国的条件是债务国能够创造经常账户余额，这意味着它的出口要超过进口。债权国坚持要求债务国偿还债务，却不允许债务国向它们出口多

167 于它们向债务国的出口，这在逻辑上是矛盾的。

国际资本流动要求有合适的国际制度。由于债权国对接收国保留要求权，财产权利和偿还债务的合约必须有国际信誉。对外汇市场的控制可阻止资本流动。如果在国外投资的回报不能返回到国内或者不能到达生产要素的所有者手中，那么这种国外投资将几乎不会出现。

历史上，国际资本流动大大地推动了新世界的建立，在从19世纪后期到第一次世界大战爆发之前相对平静的时期，国际资本流动开始出现。美国在发展的大部分时期成为国际资本净输入国之后，于20世纪中期成为一个很大的资本净输出国。1980年以后，资本净流动又反过来了，美国成为一个很大的资本净输入国，积累到1989年时，美国已成为世界上最大的债务国。不过，如此描述产生了一定程度的误解，这混淆了直接资本流动和许多间接资本流动，而这两类流动需要不同的偿付义务。

这种区别类似于公司的债务融资和股票融资的差别。公司可以通过借款或出售股票来增加资本，一般地只有借入资金被计算为债务。股东持有公司的股票，他们共担风险，没有固定的回报。类似的，可以认为只有通过间接投资获得的国际资本（实际上只是其中一部分）应当被统计为一国的国际债务。直接投资者非常像股票持有人：他们承担自己持有的物品的内在风险，而且没有固定回报。

相关内容

在评估国际资本流动对一国福利的影响方面，明显的是，实际资本流入一国对于增加该国的实物资本存量非常重要，实物资本是生产过程中的一种投入或者被称做“生产要素”。如果把资本流动仅仅看做国家之间的资金流动，那么它与生产率的潜在联系可能被忽视。

出于对世界生产要素有效配置的关注，经济学家乐意看到国际资本流动。一个有效的世界经济似乎需要资本被配置在可以与其他生产要素或原材料结合在一起以最大化世界产出的地方。例如，抽取丰富的石油储备可能需要用到钻塔，这是一种资本品。从世界的观点看，将钻塔转移到每天可产生1 000桶油的地方肯定有意义，肯定比把它放置在新井每天只能产生10桶油的贫油区要好。世界不能自发组织，因此，新资本的形成只能在一国国界内部发生，就像那些最有效率的地方的资本形成一样。世界效率似乎需要资本的国际流动。

事实上所有社会和政治制度都意识到了国际资本流动的理论意义。在第二次世界大战以后，虽然事实上出于许多考虑对资本自由流动施加限制的国家的名单很长，但是很难找到某个不允许资本通过其边界进行流动的国家。

储蓄者或资本的所有者实际上希望将资本配置在最有生产率的地方以获取最大的回报，不过他们通常不会随着自己的资本一起移动。所以他们会要求把资本使用费汇到他们居住的地方。对于从国外获取资本的国家来说，这导致偿债的问题，这个问题在特定的环境下于20世纪80年代变得特别尖锐，成为众所周知的“国际债务危机”。国际资本流动的成本因而就较为突出，但是这些成本不应该被用来遮掩（国际资本流动的）收益。

本词条提出这样一个主张，即资本流动增加了接收国的资本存量并潜在地提升了生产率，这意味着世界的产出比在缺乏资本流动情况下预期的更大。这一主张应该也适用于债务分析。如果忽略资本具有潜在生产力的事实，偿还债务需要比初始流入资金规模更大的资金流出这 168 一观察结果与评价国际资本流动的明智或公平无关。为资本使用而付费总是经济分析的假设，充分考虑到偿债负担以后，得出了一个一般的、常常有道理的结论，即从交易各方的角度来看资本流动是有意义的。

当然，资本配置在国内或国外都有可能发生使用不合理或浪费的现象。自然地，当国际资本流动被浪费而不能实际增加赖以偿债的产品和服务时，债务问题就恶化了。因此，国际资本流动存在着潜在的问题。一个问题是偿付或使用债务被债务国视为负担。另一个问题是政治边界和国家主权问题可能使得财产权认定和合约履行出现问题。

为处理这些问题，在20世纪70年代和80年代，某些国际机构越来越多地发挥了监管国

际资本流动的作用，特别是从富国到穷国的资本流动。其中，最卓越的国际机构是世界银行和国际货币基金组织。这些机构以及它们的工作体现了全球公认的观点，这种观点认为国际资本流动既是有效率的国际经济的本质表现，又是全世界增长和发展不可或缺的助推器。尽管这些机构在获得一些成果的同时所受到的批评也在升级，但是很少有人质疑国际资本流动的基本逻辑。

参考文献

International Financial Statistics. Washington D. C.: International Monetary Fund. 1979— . 是获得世界上大多数国家资本流入和流出信息的便捷来源（月刊）。

Iversen, Carl. *Aspects of the Theory of International Capital Movements*. Copenhagen: Levin and Munkgaard, 1935. Reprint. New York: Augustus M. Kelley, 1967. 是那一时代关于这一主题具有直白的非数学风格的优秀教科书。

Meade, J. E. *The Balance of Payments*. Vol. 1 in *Theory of International Economic Policy*. London: Oxford University Press, 1951. 阐明了用于分析资本流动的经济学理论的相关内容。

United States, President. *Economic Report of the President*. Washington D. C.: Government Printing Office, 1947— . 这本年刊中的表格是计算美国净资本流入和流出的唾手可得的资源。该书讨论了许多引人注目的发展。

Williamson, John. "International Capital Flows." In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman. New York: Stockton Press, 1987. 是关于这一主题更技术性的进一步介绍。

互参条目

Balance of Payments，国际收支平衡表；Capital Theory，资本理论；External Debt of the United States，美国外债；Investment: Foreign，对外投资；Trade Deficits, International Debt, and Budget Deficits，贸易赤字、国际债务和预算赤字；Transfer Payments: International，国际转移支付。

詹姆斯·J·雷科斯基（James J. Rakowski） 著
张海阳 译
刘凤良 校

CAPITAL GOODS AND INVESTMENTS
资本品和投资

169 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论和货币政策

在经济学中，对投资有两种基本定义，也可以作为资本品的定义：投资是放弃的消费；投资是生产最终产品和服务的中间产品。

主要术语

折旧（DEPRECIATION）：对消耗掉的资本存量的重置；总投资和净投资之间的差额。

增长（GROWTH）：国民生产总值（GNP）实际产出的增加；人均实际 GNP 的增加。

人力资本（HUMAN CAPITAL）：人们从非熟练工人向熟练工人的转变。

中间产品（INTERMEDIATE GOODS）：用于生产最终商品和劳务的产品，例如购买和销售行为、人力资本、实物资本等。

收益递减规律（LAW OF DIMINISHING RETURNS）：是描述如下现象的规律：当一种投入是可变的，同时其他投入保持不变时，增加这种可变投入到达某一点之后，每一增加的额外投入只能带来较少的额外产出增长。

最小成本法（LEAST-COST APPROACH）：这一方法意味着利润最大化的厂商为实现成本最小化而选择具体的劳动和资本的组合。

实物资本（PHYSICAL CAPITAL）：由制造产品和服务的机器、设备和工业厂房组成的资本。

综　述

给定固定收入，家庭要对当前消费与未来消费予以权衡。如果为了购买资本品而取消一些当前消费，那么未来消费就会更大。因此，资本品的生产涉及损失——放弃当期消费的机会成本。这一观点可以在“鲁滨逊·克鲁索孤岛经济”中看到：一个在海滩搁浅的家庭为了获得足够的食品必须花费一天所有的时间来钓鱼。如果家庭决定增加资本品，例如，编织渔网，那么它将不得不减少当期对鱼的消费而饿上几天。一旦渔网编织完成，家庭成员就能够捕捞到更多的鱼，因此使得家庭获得增加未来食品消费的能力。这就是说，社会放弃的当前消费（即投资品）越多，未来的消费增长越快。还可以通过比较日本和美国在 1970 年到 1987 年间的人均国民收入增长和投资水平来得出这一结论。在 1970 年，日本人均投资为 2 535 美元，美国为 1 595 美元（约相当于日本的 63%）。在接下来的 10 年，日本人均国民收入增长了 31.11%，而美国仅仅增长了 18.31%。20 世纪 80 年代依旧如此。在 1980 年，日本人均投资为 2 994 美元，美国只有 1 918 美元。因此，日本人均收入增长 29.77%，比美国的 13.75%增长得更快。

投资也可以被看做是生产最终产品或服务的中间产品，可以在市场上购买到。在经济学中对中间产品有几种分类。在最广义的分类中，购买和销售产品的实际行为可以被看做是生产活动，甚至销售人员也可以被看做是生产最终产品或服务的中间产品，因为他们便利了自愿

交易，如果没有他们的努力，交易就不可能发生。另一类中间产品是人力资本，也就是人们从非熟练工人向熟练工人或向受过高等培训的专业人员的转变。在这一意义上，学校和大学可以看做是生产最终产品——高度熟练工人的"工厂"。第三种类型的中间产品是实物资本，它由制造产品和服务的机器、设备和工厂组成。

投资的最基本的两个组成部分是净投资和总投资。总投资和净投资之间的差额就是折旧，或者说是资本消费补助。折旧概念有经济学和会计学双重含义。对经济学家来说，折旧意味着对消耗掉的资本存量的重置。而对会计而言，折旧被定义为厂商的纳税后果。净投资被定义为新增加的存货。总投资包括净投资和折旧。在1990年，美国私人国内总投资为7 597亿美元，私人国内净投资为1 804亿美元，折旧为5 793亿美元。私人国内总投资（7 597亿美元）不同于国外部门的总投资（6 610亿美元）。1990年美国净国外投资为987亿美元。

170

投资也包括固定部分（厂房和设备）和不固定部分（商业存货）。在美国，1990年的总固定投资为7 507亿美元，存货为90亿美元。固定投资可以进一步分解为居民和非居民部分。1990年美国的居民固定投资为2 179亿美元，非居民固定投资为5 328亿美元。

一个经济中，投资水平和储蓄水平有着紧密的关系。在古典和纯自由市场学派经济学中，家庭提供储蓄（也称做可借贷资金）。为了建造或扩大厂房、工厂和设备，厂商需要可借贷资金。市场利率显示出储蓄量和投资量之间的均衡。利率诱导消费者储蓄而不是花光全部辛苦赚到的钱。利率越高，储蓄越多。不过，凯恩斯学派的经济学家假设家庭收入而不是利率是储蓄的主要决定因素，收入越高，消费者储蓄越多。然而，不考虑这些学派，经济中的实际储蓄必须等于实际投资这个观点是被一致认同的。

利率代表了投资的成本；因此，利率越低，投资越大。在市场经济中，厂商将会对投资项目按照收益率从高到低排序。只有收益率高于利率的投资项目才会被实施。这一程序确保只有给社会带来价值的项目才会被采纳。这一概念被称做投资的边际效率。没有采取这一方式的国家，投资的分配效率很难实现。实行指令性经济的苏联就是很好的例子。在20世纪70年代，苏联的总投资率几乎和日本一样高；在1980年，苏联的投资占国民生产总值（GNP）的28%，日本为33%。虽然早年这种高的投资率导致GNP的高增长，但是苏联的经济在20世纪80年代开始衰退。例如，在20世纪80年代前期（1980—1985），苏联的年经济增长率为2.0%，同期日本为4.3%。到20世纪80年代末期，苏联的经济增长为零甚至出现负增长。这种困境部分是由投资的无效率分配导致的。

应　用

资本，以中间产品为形式的投资，是生产中的几种投入之一。一个经济的产出是其投入的土地、劳动力、资本和企业家能力的函数。资本（还有其他投入）要遵循被称为边际生产率递减或收益递减的经济规律。这种经济规律发生在一种投入可变并且增加，而其他投入保持不变的情形中。最终达到一点，在此点之后，每增加额外一单位投入，虽然还是能带来总产出的增加，但相比以前增加的额外投入，所带来的总产出增加较低。收益递减意味着生产中每增加一单位新资本，对厂商而言只能获得比以前增加的单位资本所得的利润更少的利润。只要是有利可图的，厂商就会继续购买资本。当购买的最后一单位资本产生的净利润为零（它只能带来足够偿付自身成本的收入）时，厂商将停止购买。

所有投入的最优数量是由一个被称为最小成本法则的简单经济规律所决定的。这一法则意味着利润最大化的厂商为实现成本最小化而选择具体的劳动和资本组合。这一组合确保花费的用来购买资本和劳动的最后一美元可以各自为总产出贡献相同的额外产出。最小成本结果并不总是可以在现实世界中发生，尤其是在许多第三世界国家。短缺的资源经常被投入到昂贵的、资本密集型（高科技）的生产技术之中。这些技术忽视了第三世界十分丰富的、廉价的劳动力资源。对资本使用的扭曲减缓了经

济增长，增加了失业，收入分配向富人倾斜，这也是许多第三世界国家人口出生率高的原因。中间技术或适用技术运动尝试扭转这种趋势，并且强调只有遵循最小成本法则和利用在这些国家可用的丰富劳动力的资本品才是最重要的。

经济增长以两种方式加以定义：第一，GNP 实际产出的增长；第二，人均实际 GNP 的增长。投入品，例如劳动力、资本和其他资源数量的增加会导致经济增长。这种增长被称为粗放型增长。经济增长也可以通过投入品的质量提高来实现，比如技术改进或人力资本增加。粗放型增长是苏联在 20 世纪大部分时间里发展的主要途径。不过，在运用这种增长方式的过程中，可能一种投入相对于其他投入增长得较快。这在资本积累中是特别现实的。在资本深化过程中，单位工人的资本数量将随时间而增加。如果几乎没有技术进步伴随着资本深化，那么收益递减就成为一个影响增长的因素。提高的资本比例将被要求为实际产出的增长做出贡献。依据格・奥弗（Gur Ofer）的观点，收益递减对苏联来说已经是一个问题，减缓了增长。不过，按照爱德华・F・丹尼森（Edward F. Denison）的说法，收益递减对美国来说不是问题。在战后的大部分时期（1948—1973），所有投入数量的增长只占实际产出（即 GNP）增长的 30%。因此，收益递减并不是严格的限制因素。教育（人力资本增加）贡献了实际产出的 15%，同时技术进步和其他因素贡献了 55%。

经济增长涉及很多因素：第一，增长涉及投入品例如土地、劳动力和资本的数量增加；第二，增长涉及这些资源的有效率配置以达到最高效的资源利用；第三，增长要求这些投入品质量的提高。对于人力资本发展，这涉及教育和工作培训。对于实物资本，质量提高则要求技术进步。这三种因素（还有现代技术）之间的正向相互作用对于一个国家的现代化和工业化是必需的。当考察两个相同工厂的生产率差异时，或者考察某一旧工厂有时衍生出新工厂的原因时，这种交互作用的重要性就很明显了。在 20 世纪 70 年代到 80 年代之间，日本、中国台湾、韩国、中国香港和新加坡的快速增长都是很好的例子。经济学家在讨论发展出现在这些国家或地区而没有出现在其他国家或地区的原因。这些讨论的焦点是人力资本、机器和技术之间的交互作用如何导致了这些国家或地区的非凡转变。

相关内容

投资被认为是不稳定的，因为投资依赖于多种因素，包括政治因素、国际因素以及经济因素。

政治因素包括所得税税率、资本所得税、投资限额以及折旧率，这些都可能因总统或国会换届而发生不可预见的变化。在美国，由美国联邦储备体系制定的利率，也对投资有重要影响。美国联邦储备体系的政策也经常变化，而且经常是不可预见的。

国际因素是第二个影响投资的主要因素。自 20 世纪 70 年代以来，世界经济越来越相互依赖，而且这种趋势似乎还在加强。例如，美元价值的变化，就会对出口和进口竞争产业的投资水平产生巨大影响。在 20 世纪 80 年代中期，美元相对其他主要货币大幅升值。进口对美国来说相对便宜，相反，美国对其他国家的出口越来越昂贵。美元的高价像一把双刃剑一样损害了主要面向美国国内市场的产业以及主要面向出口的产业。

第三个影响投资的因素是经济因素。例如投资乘数效应。按照凯恩斯学派的说法，投资的增加将导致 GNP 更大的增加。新投资支出的增长（或注入）由于进入了经济，将一次次被再支出。这种再支出就是乘数效应引起的。例如，如果投资增加了 1 000 亿美元，GNP 相继会增加超过 1 000 亿美元。这也意味着较小的投资增加可以给经济带来较大的影响。所有这三个因素使得投资是敏感的，而且对于政策制定者来说不可预见，并有可能导致经济的不稳定。

参考文献

Dougherty, Christopher. *Interest and Profit*. New York: Columbia University Press, 1980.

一本可读性较强的高级课本，考察了如下内容：新古典的资本研究方法；在无差异曲线和消费可能性框架下的时间偏好、利润和投资利息之间的关系；对费雪模型（Fisher model）的批评和扩展；税收在投资和储蓄中的作用；公共投资；储蓄和投资的一般均衡。提供了很好的参考书目和索引。

Samuelson, Paul A., and William D. Nordhaus. *Economics*. 12th ed. New York: McGraw-Hill, 1983. 一本内容综合的入门性经济学教科书，适合非经济学专业的人士阅读。第 2 章涉及被看做放弃的消费的投资。第 7 章考察了投资的构成及波动性、投资的边际效率以及投资与储蓄之间的关系。第 26 章考察了生产理论中的投资、劳动和资本的边际产品以及最小成本原则。第 30 章考察了资本的收益率、资产现值以及名义和实际利率。第 36 章很好地说明了经济增长。第 37 章考察了第三世界的发展。书中包含术语表和索引。

Sorkin, Alan L. *Monetary and Fiscal Policy and Business Cycles in the Modern Era*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1988. 一本关于经济周期的相对无技术性的简明易懂的书，对于专业人士和非专业人士都适用。书中讨论了经济周期的详细特征、经济周期的各种理论、经济周期对就业和通货膨胀的影响、货币和财政政策对这些周期的影响。还包含关于投资及其不稳定性在经济周期理论中的作用的重要内容。书中提供了一个索引。

Willoughby, Kelvin W. *Technology Choice: A Critique of the Appropriate Technology Movement*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1990. 书中涉及资本品的类型，对发展中国家和发达国家都适用。考察了适用技术进步的根源，建立在恩斯特·弗里德里克·舒马赫（Ernst Friedrich Schumacher）和其他一些人的工作的基础上。为了提出关于这一话题的有效定义，该书仔细探究了文献中采用的各种适用技术的定义和影响。讨论了“南方”（第三世界）、北方（第一世界）和作为一个整体的世界各自适用的技术。还考察了这场运动的国际新趋势以及对这一运动的批判。包含有一个索引。

Wykstra, Ronald A. *Education and the Economics of Human Capital*. New York: Collier-Macmillan, 1971. 是一本关于教育和人力资本开发在经济增长中的作用的经济学文献论文集，作者包括西奥多·舒尔茨（Theodore Schultz）、爱德华·F·丹尼森（Edward F. Denison）、H. S. 霍撒克（H. S. Houthakker）、格雷·S·贝克尔（Gray S. Becker）等。涉及三个关于利息的主要话题：教育和人力资本开发在经济增长中的作用；教育中投资的回报；以及其他教育经济学问题。具有高度可读性，适合专业人士和非专业人士阅读。是一本人力资本开发方面的很好的入门读物。包含有一个索引。

互参条目

Capital Theory，资本理论；The Consumption Function，消费函数；Depreciation and Depletion，折旧和损耗；Growth Theory，增长理论；Human Capital，人力资本；Investment Decision Criteria，投资决策标准；Law of Diminishing Returns: Theoretical Overview，收益递减规律的理论综述；Opportunity Cost，机会成本；Saving，储蓄。

史蒂夫·S·彼德森（Steve S. Peterson） 著
张海阳 译
刘凤良 校

CAPITAL THEORY
资本理论

173 **经济学类别：** 一般经济学

研究领域： 计量经济学和数学模型；经济理论

资本理论是对生产和分配领域的资本的性质和作用的研究。它是经济分析中最有争议的部分，在相互竞争的不同学派进行了大约两个世纪的激烈讨论后，建立在合适的经济理论基础上的资本理论仍旧存在相互冲突的观点和不一致的看法。

主要术语

消费品（CONSUMPTION GOODS）： 耐用品或非耐用品，为最终消费而生产，不能被用于其他商品或服务的生产。

跨时资源配置（INTERTEMPORAL RESOURCE ALLOCATION）： 对跨时期资源配置的分析。

凯恩斯革命（KEYNESIAN REVOLUTION）： 英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）的开创性工作引发的研究宏观经济问题的新方法。

劳动价值论（LABOR THEORY OF VALUE）： 商品的价值由生产商品所需要的劳动数量决定的理论。

边际产品（MARGINAL PRODUCT）： 其他投入量保持不变时，增加一单位的投入导致的产出增加量。

现值（PRESENT VALUE）： 一项资产代表的所有权，未来得到的支付在当前的价值。

生产函数（PRODUCTION FUNCTION）： 产出和投入水平之间关系的数学表述。

瓦尔拉斯一般均衡分析（WALRASIAN GENERAL EQUILIBRIUM ANALYSIS）： 由里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras）开创的研究市场同时均衡的条件的方法。

综　述

资本理论是一些经济学文献的主题，它们研究资本在商品或服务的生产过程中和生产要素的分配过程中的地位。因此，资本理论涉及微观经济学和宏观经济学的广泛问题，例如利率和利润率的决定、资本资产定价、资本积累和投资的特征、赚取工资者和资本所有者的收入分配等问题。由于涉及的范围广、性质深奥，通常资本理论被认为是经济理论中最抽象、最有争议也最难理解的领域。

资本理论的论题表现为对以下问题的讨论。第一，什么是资本，如何与其他生产要素（投入）进行区分？第二，应该如何衡量资本，或者说什么是资本的“价格”？第三，资本和生产之间的关系是什么，或者更具体地说，资本对生产的贡献是什么？

非常奇怪的是，不同流派的经济学家对这些问题给出了不同的答案，可以说大多数资本理论的争议还是围绕并继续围绕这些问题展开。

在17世纪晚期和18世纪早期，在系统经济分析出现之前，对经济问题著书的学者对资本并没有清楚的概念。在早期经济学家中，法国重农主义者发展了关于生产和在生产过程中的生产要素（投入）的简单概念。安妮·罗伯特·雅克·杜尔哥（Anne Robert Jacques Turgot，1727—1781）把重农主义者的资本概念扩展到制造业和商业中，强调这些“资金”在所

有经济活动分支中的作用。在此意义上的资本是指“积累的价值”，而利率作为对资本收益率的度量手段可以反映资本的充足和稀缺程度。

资本是生产的基本要素，与劳动、土地同时进入生产，这一概念缘于古典经济学家的著作。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）和大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）通过强调技术（生产）方面来解决资本作用的问题。斯密把资本定义为两种形式：固定资本、物质商品存货（机器、建筑物和改良的土地）和可获得的提高劳动生产率的技能；在生产过程中消耗的流动资本（例如货币和原材料）。李嘉图做了更为系统的研究，他指出，给定土地面积，资本（或劳动）的连续“单位”谷物产出增长越来越小（这就是所谓的收益递减原则）。因此，在李嘉图的生产理论中，资本被定义为除劳动和土地之外的第三种生产要素，在讨论投入对生产的贡献（投入的边际生产率）和总产出的报酬时资本起重要的作用。

174

在卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）的著作中，资本有双重含义。一方面，马克思沿用古典传统，认为术语“资本”包括资本品和金融资金。然而另一方面，在其历史唯物论理论中，资本被看做一种统一体，意味着在生产资料私有制基础上的特定社会关系。结果是，超出生产特征之外，马克思认为资本是社会安排（制度）的总和，能够使生产资料所有者以利润的形式获得剩余劳动（不用支付工资的劳动）。

可以说，古典经济学家发展资本理论的主要关注点是解决利润率的确定问题。他们解决这一任务的方法是把利润决定从价格决定中分离出来。换句话说，利润可以被解释为从最终产出价值中减去再生产的所有必需品之后的产品剩余。在此意义上，利润率就可以被定义为社会剩余（产出量超过再生产资本和劳动所需的部分）对总资本（固定资本和流动资本）的比率。既然这两个术语都是由多种类型的商品和服务组成（它们是不同种类的），那么就需要一种通用单位来表达。李嘉图对这一问题的研究（后来被马克思借鉴），把商品或服务的交换价值（它们形成社会剩余和总资本）和生产它们所必需的劳动量联系起来。因此，以所谓的劳动价值论为武器，古典经济学家寻求将利润率定义为创造社会剩余的社会劳动和包含在总资本中的社会劳动二者的比率。基于这一利润率定义，李嘉图阐明了古典资本理论中最重要的结果：利润率和实际工资之间的反向关系。

应　用

在19世纪后半期，随着新古典边际主义学派的兴起，在新古典理论家的著作中出现了新的资本理论。虽然不同的经济学家提出不同的理论，但他们都强调通过劳动和资本的供给和需求的相互作用同时决定工资和利润。更具体地说，在这一新古典方法中，劳动和资本都被看做是生产所必需的投入。因此，它们的价格就是由市场的需求和供给条件决定的。这一分析思路意味着，一方面，资本是另一种可以获得类似劳动工资回报的生产投入（它有正的边际产品）；另一方面，资本“数量”可以由自身的“价格”来独立衡量。经济学家公认资本“价格”就是其服务的价格，等于利润率。然而，作为各种生产出来的资本品的总和，资本“数量”很难定义。因此，需要通用单位来计算不同资本品的价值。

为了解决这一估价问题，出现了两种方法。一种方法建议用消费品来对资本进行估价（或度量）；而第二种方法强调资本概念中的时间维度。按照这一观点，资本品的生产需要投资，而投资需要时间。因此，不同于消费品，资本品的存在需要一定时间跨度，而且通过延长投资资本的时间，资本可以实现“量”的增加。威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons，1835—1882）是第一个把时间作为资本的“测量尺度”的经济学家。他指出，单位资本的产出可以表述为时间的函数；生产开始和结束之间的时间越长，产出的水平就越高。奥地利经济学派的代表人物欧根·冯·庞巴维克（Eugen von Böhm-Bawerk）借鉴了杰文斯的研究，发展了更为详细的、主要建立在“时间偏好”和“生产周期”概念上的生产理论和资本理论。“时间偏好”是指，一般来说，相对于未来消

175 费，人们更偏好当期的消费。这意味着人们不愿意“放弃”当前消费，除非对他们的放弃做出补偿。从这一方面讲，利率就可以被看做是对放弃当期消费机会而进行投资的人们的回报。作为生产资料，资本品通过延长生产过程来对产出做出贡献；也就是说，生产过程越长，生产次数越多，产出就越多。

因此，到20世纪40年代，虽然奥地利传统的支持者与新古典经济学家的折中主义方法持续进行较量，但资本开始以一种同质物质而著称，它可以被用于一个产业，转移到另一个产业也没有多大困难。瑞典经济学家和新古典理论家纳特·威克塞尔（Knut Wicksell，1851—1926）不同意同质资本的概念，因为它不能够区别于其他投入。更确切地说，他批评新古典生产理论是建立在一个循环论证的基础上的：进入生产函数的资本品价值依赖于利率，而依照新古典理论，利率又等于资本的边际产品，顺次地，资本的边际产品又决定于生产函数本身。这一观点激发了经济学文献中关于资本理论的著名的剑桥论争。

剑桥论争在20世纪50年代后期和20世纪60年代早期爆发，发生在英国剑桥大学的一群杰出理论家与美国马萨诸塞州剑桥的麻省理工学院的一群著名经济学家之间。争论的主要问题是新古典生产理论的内在一致性，以及将瓦尔拉斯一般均衡研究与欧文·费雪（Irving Fisher）跨期资源配置理论融合在一起的理论基础问题。

剑桥经济学家对新古典经济理论的批评集中在三点。第一，琼·罗宾逊（Joan Robinson）指出了用新古典总生产函数来度量资本的困难。尤其是（追随威克塞尔）她强调了在现值方法被用于资本“价值”决定时，所涉及的循环逻辑。这一逻辑要求利率给定，而生产函数的一个主要目的是说明工资和利率作为要素报酬如何由生产技术条件决定（尤其是资本—劳动比）。第二，进一步的详细分析揭示，在大多数通常条件下，依据资本—劳动比确定的生产技术等级不能在理论上得到证明。换句话说，在较高利率时不能排除采用更多资本密集型技术（较高的资本—劳动比）的可能性（即所谓的“技术的再转换”）。其他经济学家在不同条件下处理了同样的问题，但是重大突破来自皮埃罗·斯拉法（Piero Sraffa）的《用商品生产商品》（*Production of Commodities by Means of Commodities*，1960）一书，在书中他证明了运用异质资本品不可能建立资本“数量”和利息率（利润率）之间的反向关系。保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）也试图通过构建类似单个厂商生产行为的“代理生产函数”来解决这一问题。最后，在多次尝试后，新古典理论家承认了投资再转换现象的理论可能性，但是认为它对于实际经济的实证重要性可以不用考虑。

相关内容

资本理论的剑桥论争并没有使经济学界形成一致意见。新李嘉图主义学派的经济学家继续主张新古典总量资本的概念应该被放弃，他们认为新的生产理论能够更好地解决资本加总和要素报酬决定的问题。另外，新古典学派的支持者认为，虽然资本不能再被看做一个总量事物，但是仍有可能在不放弃新古典生产理论基本假设的条件下修正加总生产方法的缺陷。

正如路易吉·L·帕西内蒂（Luigi L. Pasinetti）所强调的，资本理论论争的源头可以追溯到对资本的两种不同理解：资本作为一种金融实体可以从一种用途转变到另一种用途；资本是带有一定技术属性的一系列物质生产要素。难点在于如何在资本的技术概念与金融概念之间建立等价。这样，根据帕西内蒂的观点，不 176 可能将利率和资本（主要是资本的金融概念）需求之间的反向关系扩展到生产领域，在生产领域利率和资本“量”之间是反向关系。

然而，除去这些论争的抽象和技术性质之外，资本论争还带有意识形态上的内涵，反映了论争参与者在政治和哲学观点上的冲突。资本是生产性的，资本正的边际产品决定资本所有者获得利润，这一思想意味着一个规范观点：资本私人所有和建立在其上的整个政治体系是公正的。因此，尽管在技术问题上已取得很大进展，毋庸置疑的是，关于资本理论的争

论仍会继续。

参考文献

Brown, Murray, Kazuo Sato, and Paul Zarembka. *Essays in Modern Capital Theory.* Amsterdam: North-Holland, 1976. 一本杰出的资本理论家的论文集，阐明了资本理论的新发展以及将经济学进行专业分类的持续争论。适合经济学专业高年级本科生和专业人士阅读。

Burmeister, Edwin. *Capital Theory and Dynamics.* Cambridge, England: Cambridge University Press, 1980. 是对资本理论的系统论述和讨论。具有高度综合性，但要求有扎实的数学知识。推荐给高年级本科生和研究生。

Dewey, Donald. *Modern Capital Theory.* New York: Columbia University Press, 1965. 关于资本理论少有的著作之一，不要求太多的数学知识。一本浅显易懂的资本理论基本观点的集锦。适合专业人士和非专业人士阅读。

Harcourt, Geoffrey C., and N. F. Laing, eds. *Capital and Growth.* Harmondsworth, Middlesex, England: Penguin Books, 1971. 一本对资本理论做出了重要贡献的论文集。一些论文技术性非常强，但是另外一些则可供本科生阅读。

Pasinetti, Luigi, and Roberto Scazzieri, "Capital Theory: Paradoxes." In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman. London: Macmillan, 1987. 是资本论争的主要参与者之一帕西内蒂撰写的对资本论争的简洁有条理的总结。适合经济学专业本科生和经济学专家阅读。

Samuelson, Paul. "A Summing Up." *The Quarterly Journal of Economics* 80 (November, 1966): 568-583. 资本论争的主要领导者、诺贝尔奖获得者萨缪尔森对投资再转换进行了简要综述。适合本科生和专业人士阅读。

Shaikh, Anwar, "Capital as a Social Relation." In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman. London: Macmillan, 1987. 从马克思的视角对资本进行了简洁综述。适合一般读者阅读。

Solow, Robert M. *Capital Theory and the Rate of Return.* Amsterdam: North-Holland, 1963. 基于索洛（Solow）在荷兰 F. de Vrier 基金会的演讲的小册子。它高度简洁地概括了新古典资本理论的突出特征，其中没有使用太多的数学技术。适合本科生和经济学专家阅读。

Sraffa, Piero. *Production of Commodities by Means of Commodities.* Cambridge, England: Cambridge University Press, 1960. 斯拉法（Sraffa）具有开创性的著作，在剑桥资本论争中标志着一个新的阶段。尽管该书理论性较强，但书中的数字例子使其也适合经济专业本科生阅读。

互参条目

The Austrian School of Economics, 奥地利经济学派; Capital Goods and Investments, 资本品和投资; Distribution Theories, 分配理论; Interest and Interest Rates, 利息和利率; Marginalist Economics, 边际学派经济学; Microeconomics, 微观经济学; Neo-Ricardianism, 新李嘉图主义。

A·艾丁·切森 (A. Aydin Cecen) 著
张海阳 译
刘凤良 校

CAPITALISM
资本主义

177 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济制度和经济思想史

资本主义是当代世界两大主要经济制度之一。它的特征是所有的生产性资源归私人所有，这些资源的控制是分散的，呈原子状分布。

主要术语

资本（CAPITAL）：人造的生产工具；任何生产过程中使用的非人力投入，并非以其自然状态使用。

经济效率（ECONOMIC EFFICIENCY）：社会资源的使用方式，确切地反映和平衡社会成员对于各种生产可能性和那些可能性的相对成本的偏好。

经济制度（ECONOMIC SYSTEM）：一个国家内相互联系的一套社会机制，用来组织产品和服务的生产、分配和消费。

自由放任（LAISSEZ-FAIRE）：一个自由放任（按照字面意义理解就是允许做）的经济是指政府除了作为私人厂商商品的购买者外，不直接参与的经济。

市场（MARKET）：一种便于商品交换的社会安排。

市场失灵（MARKET FAILURE）：不受管制的市场系统在自动实现社会资源有效率配置方面的失败。

组织结构（ORGANIZATIONAL STRUCTURE）：一个组织内部所有权威、服从和责任的正式和非正式关系，体现组织各部分之间必要的信息和命令流。

资源（RESOURCES）：在生产其他产品和服务中使用的土地、劳动力和资本等生产性服务。

社会主义（SOCIALISM）：一种经济制度，特征是大部分国家资源归集体所有和资源的集中化管理控制。

综　述

资本主义和社会主义是现代世界中两大主要经济制度类型。资本主义与其说是政治制度，不如说更是一种经济制度，其特征是：实质上社会所有的生产性资源由私人所有和控制；生产、分配和消费的方方面面是分散的，呈原子状分布，是以市场为基础的个体行为。

资本主义经济制度最基本、最明显的特征之一是整个经济的正式组织结构是完全扁平的；这意味着没有个人或集团——无论是在正式经济体内部还是在社会的其他部分，比如政治、军事或宗教组织——有权利或者责任代表其他个人、集团（包括整个社会）进行所有类型的市场决策。因此，在经济中，没有个人或集团能凌驾于其他个人或集团之上。任何权威附属关系，比如雇主—雇员关系，通过市场体系在自愿参与和权利与义务自愿交换的基础上进行调整。这与中央计划的社会主义经济的多层次组织结构正好相反。在中央计划经济制度下，信息必须不断向上流动，以便在每一层进行分析和提炼，然后已做出的决定和指令通过整个体系向下传递，直到单个生产单位。分散的资本主义制度需要和利用的信息与中央计划社会主义制度一样多；但是在资本主义组织中，所有的信息在相互关联的市场体系的不同部分横

向流动，每个部分只需要考虑与自身利益有直接关系的信息。

资本主义经济制度的理论目标是社会资源的经济及有效配置。这意味着社会资源的使用方式（生产什么样的具体商品和它们如何在社会成员之间进行分配）将准确地反映和平衡消费者偏好（通过他们的市场行为表达）以及可能生产的各种商品的相对成本。资本主义经济制度实现这一目标的优势在于在特定条件下，主要涉及各种市场中竞争的程度和类型，市场系统将自动实现有效配置，即使经济中没有个人或机构有兴趣或意愿促成这一结果。在资本主义市场制度中，正是市场竞争的力量（任何个人或厂商的市场力量受到其他买者和卖者抑制）限制了资本主义市场系统中的个人自利和自我服务行为的破坏性影响，从而引导市场系统实现社会的最大产出。

在资本主义经济制度中，所有市场和产业都处于真正的竞争状态，几乎不需要来自政府的外部管制和控制。然而，即使是完全竞争的资本主义经济也未必是一个自由放任的系统。由于各种各样的原因，一个不受管制的市场体系，即便是竞争性的，也可能无法实现社会资源的经济及有效配置。当这种现象发生时，修正经济扭曲的一种方法是政府通过某些方式直接参与一些商品或服务的实际生产，比如国防、司法和对私人企业的规章制度。尽管如此，一般来说，资本主义经济制度的优势之一就是自我管理的性质以及市场实现非人为竞争性力量的能力，后者指市场自动组织一国的土地、劳动力和资本资源生产多种多样的产品或服务，并准确反映消费者偏好和生产的相对成本。当这些因素——偏好和成本——随时间而改变时，资本主义经济制度会自动对市场价格变化做出反应，并对生产的商品组合进行适当的调整。

应　用

资本主义作为一种经济组织形式，其特征是其在作为信息交流网络和作为协调大量生产者和消费者市场行为的方式方面所具有的制度效率。例如，在城市里，个体可以很轻松地发现任何实实在在的商品，易损坏商品的损坏情况也保持在最低水平；这样，在城市里，买者愿意且有能力购买的合意和有用的成千上万种商品数量接近于销售者愿意且能够提供的销售量。尽管如此，在大多数情况下，没有人来努力协调或平衡过量需求或过量供给。不协调的市场体系会通过为单个的买者和卖者提供短缺或剩余信号而自动调整供需平衡，每一个买者和卖者为追求自身利益而采取行动。

例如，如果在给定的市场，橘子供给短缺，会发生两种情形。第一，一些卖家会注意到这一短缺，短缺将意味着空的货架或者失去的销售机会，从而他们会从供应商处购进更多的橘子。第二，市场上橘子供给短缺将会引起一些卖家抬高橘子价格，从而为那些卖家带来更多利润。那么较高利润就会吸引其他市场上的供应商的注意，他们将输送更多的橘子到高价市场来。这样，尽管没有一个人，无论是内部的还是外部的，对作为整体功能的制度怎样协调和是否能够协调买者和卖者的行为特别感兴趣，但在有需求的地方就会有更多的橘子被供应。

另外，如果消费者丧失了对橘子的喜好，因此不愿意再购买橘子，卖家很快就会削减供应量——不是因为他们敏感或者与消费者的欲望或偏好有共鸣，而只是因为卖不出去的橘子意味着利润损失。为出清已经订购的商品，可能需要降价，但是由于较低的价格意味着较低的利润，买家购买意愿的下降将会导致市场上卖家供给商品的意愿降低，也就是，“供给跟踪需求”。市场上所提供的商品类型和数量最终取决于消费者的购买意愿和对这一价格的购买能力，这一价格要足够高，在满足为市场提供这一商品的所有成本外，还要为卖家带来一定利润。

这种原子状市场协调机制的一个替代选择是中央计划。在这种安排下，某个个人或集团将会估计在某个给定的市场需要多少橘子——术语“需求”的主观含义，接着尝试安排输送量。如果事实证明输送量太小或者太大，信息必须传送给计划者，某个个人或集团就要承担监控市场、跟踪短缺或过剩的责任。然而，这种监控功能即使在非常小的市场中执行成本也

非常高，随着市场规模的扩大，这种成本将呈指数上升。因此，信息收集的责任和权利必须分配和再分配，整个市场的监控功能将以等级方式组织起来，而且信息渠道也必须得到清楚界定。不过，这种体系是极度无效率的，而且易于导致信息扭曲和中断。对中央计划经济体制的不满久而有之，是因为消费者的需求与消费品或服务的市场供给难以匹配；然而具有讽刺意味的是，资本主义市场体制并没有致力于使所有的供给与需求匹配，但似乎却比花费巨大努力和成本来做这件事的中央计划体制运转得更好。

相关内容

作为一种经济组织形式的资本主义，最早出现在大约 16 世纪的欧洲。因为资本主义制度的所有经济行为都通过一系列市场进行调节，所以，直到土地和劳动的个人所有权利得到认可，在土地、劳动力与农产品和其他商品一样可以进行交易的市场机制创立以后，自我管理的、不需协调的资本主义经济制度才开始出现。英国通过圈地运动最终实现了资本主义制度，圈地运动确定了对曾经是公有的、最初是牧场的土地使用的排他权利。拒绝农民对公有土地的使用就是剥夺了大多数农民的生存源泉，因此他们被迫转变为雇佣劳动者，同时为了保护大规模块根农作物的种植，允许通过建立围墙或篱笆来阻止放牧和草食动物的破坏。大量愿意成为雇佣工人的劳动者的存在，以及个人有获得对土地和劳动资源的控制的能力，构成了商业资本主义早期阶段的形态。资本主义经济制度的形态从最早时期起发生了巨大的变化——从农业基础、小规模、低技术制造、原子状分布的体制到大规模、高技术制造、伴随着更为分散的且常常被非竞争厂商主导的相互联系的市场体制。不过，资本主义的根本性质是不变的——经济制度建立在如下基础上：生产资源的私人所有、产品与服务的生产和分配的私营、不需协调、管理控制。

“资本主义”这一术语被卡尔·马克思（Karl Marx）赋以新意。他把它当做对一种经济制度的贬义描述，在这种经济制度中，资本所有者能够剥削劳动者，因为劳动者为了生存只能在不受个人影响的劳动力市场向资本家——资本所有者阶级出售可转让的劳动力。

20 世纪一个重要的经济问题是资本主义和社会主义为了成为主导的经济组织原理而进行的竞争。在 20 世纪上半叶，世界主要国家最关注的是工业化带来的经济增长和进步。那时大多数工业国采用某种资本主义形式来组织本国经济，明显的例外是苏联。然而，在 20 世纪后半叶，政治和社会制度更倾向于将公平和平等作为经济制度的合理目标。因此，大多数新建立的国家创立了各种形式的社会主义经济。同时，苏联在东欧国家的政治主导地位体现在这些国家推行高度集中的社会主义经济上。

参考文献

Arnold, Thurman W. *The Folklore of Capitalism*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1937. 考察了资本主义社会日常语言和行为模式中所隐含的假设和价值观。尽管关于政府与经济之间关系的观点已经过时了，但关于资本主义深层结构的观察依旧是正确的。

Chamberlain, John. *The Roots of Capitalism*. Princeton, N.J.: D. Van Nostrand, 1959. 分析了一般意义上的资本主义和资本主义思想模式的起源，尤其聚焦于美国资本主义的变体。尽管关于资本主义的选择一定程度上带有意识形态色彩，但是对资本主义组织的人性基础的讨论却有深刻见解。

Romano, Richard, and Melvin Leiman, eds. *Views on Capitalism*. Beverly Hills, Calif.: Glencoe Press, 1970. 是一本具有高度可读性的论文集，从保守、自由以及激进的角度对资本主义进行了讨论。包括各领域的作者，从亚当·斯密（Adam Smith），到卡尔·马克思，到米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman），到丹尼尔·P·莫伊尼汉参议员（Senator Daniel P. Moynihan）。

Schumpeter, Joseph A. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. 3d ed. New York:

Harper & Row, 1950. 对两种经济制度进行了最杰出的比较分析，还分析了两种制度对政治制度和个人自由的影响。作者对资本主义的长期发展趋势和长期展望的分析引人深思，甚至对那些反对其结论的人也极具启迪意义。

Silk, Leonard, ed. *Capitalism: The Moving Target*. New York: Praeget, 1974. 关于现代，尤其是美国资本主义正反两方面争论的论文集，包括与资本主义经济有关的政治制度和社会制度。直面现代资本主义社会一些棘手的问题，但是几乎没有给出具体的解决方法。

Sombart, Werner. *The Quintessence of Capitalism: A Study of the History and Psychology of the Modern Business Man*. New York: Howard Fertig, 1967. 综合运用历史、宗教、心理学、统计学和哲学知识，给出了现代资本主义社会中经济人的形象描述。桑巴特（Sombart）解释了现代经济人信奉的现代经济组织，他还追溯了这种组织概念随空间和时间的发展。

互参条目

Classical Economics，古典经济学；Collective Action vs. Market Action，集体行为和市场行为；Command Economy，命令经济；Communism，共产主义；Marxist Economics，马克思主义经济学；Mercantilism，重商主义；Politics and Economics，政治学和经济学；Privatization，私有化；Socialism，社会主义。

菲利普·R·福伯斯（Philip R. Forbus） 著
张海阳 译
李 彬 校

CARTELS
卡 特 尔

181 **经济学类别**：产业经济学

研究领域：产业组织和公共政策；产业研究

卡特尔是由产品供应商组成的组织，能够控制一种商品的价格和产量。虽然卡特尔很少绝对控制价格和产出，但是，在20世纪自然资源卡特尔还是使得国际收入分配发生了巨大的转移，收入从工业化国家的消费者手中转移到了欠发达国家的初级生产者手中。

主要术语

反托拉斯法（ANTITRUST LAWS）：为了确保企业之间的竞争性而设立的限制私人垄断的法律。

卡特尔化（CARTELIZATION）：指生产者同意采取统一行动并联结成一个组织的过程，这样就可以限制它们相互之间的竞争。

缺乏弹性的需求（INELASTIC DEMAND）：一种产品，通常是必需品，其需求相对于价格上升缩减很小，或相对于价格下降增加很小。

垄断（MONOPOLY）：由单个销售者控制一种没有相近替代品的产品的生产的一种市场结构。

寡头垄断（OLIGOPOLY）：由少数相互竞争的销售者控制一种没有相近替代品的产品的生产的一种市场结构。

初级生产者（PRIMARY PRODUCER）：初级产品的所有生产者。

初级产品（PRIMARY PRODUCT）：包括农业、渔业、伐木业、采矿业和采石业在内的所有天然生产行业生产的产品，例如食品和原材料。

综 述

“卡特尔”是一个通用术语，用来描述那些为实现其成员收入和利润最大化而共同控制一种产品或服务的价格和产出数量的组织。卡特尔可以操纵价格，区别对待消费者，按照产品或地域区分销售，指定共同的销售代理，或者制定贸易规则。大部分卡特尔组织是垂直一体化的，即它们既是生产者也是零售商。

私人卡特尔是由企业间私下签订协议而形成的。公共卡特尔形成于政府行为。从地理范围上看，卡特尔可以是国内的也可以是全球性的。国内卡特尔只在一个国家运行，由通过共谋来固定价格和产出计划的公司组成。全球卡特尔的成员则既可以是企业（例如，海洋运输卡特尔），也可以是国家［例如，国际铝矾土协会（International Bauxite Association）］。

从内部结构看，典型的卡特尔并不是一个一体化组织。相反，比较强大的成员对卡特尔的政策制定产生较大影响。对石油输出国组织（欧佩克，OPEC）13个成员国的内部结构进行的分析显示，有两类国家：中心成员（沙特阿拉伯，得到卡塔尔、阿拉伯联合酋长国和科威特的支持），组成石油市场上“具有支配性的公司”，是市场的领导层；外围的影响力较小的国家（阿尔及利亚、厄瓜多尔、加蓬、印度尼西亚、伊朗、伊拉克、利比亚、尼日利亚、委内瑞拉）。

最有效的卡特尔控制着某种缺乏价格弹性的必需品，也就是说当卡特尔提高价格时，消

费者的需求依旧旺盛。例如，经验证据表明，无论是短期还是长期，进口国对原油的需求都是高度缺乏价格弹性的。因此，卡特尔的策略就是预期在给定产品数量的条件下可以获得更多的收益。

自相矛盾的是，卡特尔经济的成功会给自身的持续生存造成威胁，因为高价和有诱惑力的利润会诱使竞争者着手生产卡特尔的产品或者开发市场替代品。卡特尔产品的竞争性生产的影响可以以第二次世界大战后巴西的咖啡为例来加以说明。为了支持咖啡的高价格，巴西政府限制咖啡的出口量。受高价吸引，非巴西咖啡的生产者就增加产出，结果到20世纪70年代，巴西的咖啡销售量萎缩到只占世界市场一个百分点。然而，竞争性生产的出现要滞后于卡特尔准垄断收益几个时期，比如在咖啡卡特尔的情形中，从新种植到能够生产需要5～8年的时间。

182

替代品的生产对成功经营的卡特尔所产生的威胁可以通过石油的生产与竞争性能源产品的生产之间的关系来说明。非石油能源供应商依据欧佩克的价格来决定它们自己的竞争性能源产品的生产，例如煤炭、天然气、铀和水电。正在上涨的石油价格会增加石油替代品的生产，随着每一次价格上涨，替代品对消费者的吸引力越来越强。然而，最终的分析结论是，现代经济急需的石油的相近替代品到目前为止还没有被开发出来。比较特殊的情况是，农业原材料（包括棉花、黄麻、羊毛、橡胶和林业产品）的卡特尔化被人造替代品的竞争所抑制。

卡特尔所具有的经济和政治力量有赖于成员为提高价格和获取总收益最大化而进行生产限制的意愿。在卡特尔内部，卡特尔价格安排和成员之间的产量配额会导致关系紧张，为强化卡特尔设定的配额和价格而针对“采取欺骗手段的”成员的制裁措施会造成一种特殊的威胁。例如，在1979年到1983年间，欧佩克成员对于阿拉伯轻原油的价格水平设定产生了强烈的分歧；这次争论严重地威胁到整个卡特尔的生存。

从外部来看，卡特尔受到非成员或“免费搭车者”的竞争性生产的威胁。在20世纪70年代，非欧佩克石油生产者由于无须遵守欧佩克成员的价格和供应约束而获得了可观的收益。

如果卡特尔生产者或政府不是那种“勉强维持生存”的组织，也就是说只要卡特尔不是完全依赖于从卡特尔产品销售中得到的现金流，那么这些潜在威胁大都能被成功地化解。例如，受现金流约束的外围欧佩克成员国就多次突破了卡特尔所规定的原油生产限制水平。财政安全较高的卡特尔成员偏好增加磋商弹性和经济及政治力量；反之，财政上有困难的成员被迫把产品卖给黑市或者破坏卡特尔。

跨国卡特尔的法律地位一直是国际法中一个有争议的问题。1974年，《联合国国家经济权利与义务章程》第5章认可国家建立生产者卡特尔的权利，并要求成员国承担责任以避免采取那些有可能限制这一权利的经济和政治措施。虽然该章程第5章支持创建国际法规则来保护卡特尔，但是遭到许多发达国家的反对。已经实现工业化的国家，即卡特尔化的潜在“受害者”，认为该章程第5章是有害的。

应　用

在为实现成员总收益最大化而进行价格和供给调整方面，卡特尔常常被证明是有利的操作工具。因此，从实用的角度来看，卡特尔仅仅是生产者和销售商的联盟，它们联合力量建立一个对市场中的买者来说统一的、垄断的阵线，抑制自身之间的竞争以带来利益。

现代卡特尔起源于德国，第一次世界大战前的10年间，首次出现在鲁尔。德国卡特尔遵循相互协商一致的基本规范，卡特尔对任何违反规则的企业进行处罚。在经济极为动荡的20世纪30年代，卡特尔引起的贸易战造成了世界范围的萧条，也恶化了导致第二次世界大战的紧张关系。然而，现代卡特尔的主流发展形式是公共卡特尔。在政府之间代表生产者利益进行市场控制的一个早期协议是锡卡特尔（1931—1941）。具有历史性意义的卡特尔曾经控制了铝、矾土、煤炭、钻石、铅、石油、磷酸盐、钢铁和铀，还有香蕉、咖啡和糖等食物。在制成品和加工品中，形成卡特尔组织的主要

有汽车、化工制品、水泥、发电机、处方药、火柴和人造纤维制品产业。

最典型的卡特尔是欧佩克，它要求并获得 183 了最大利益（数万亿美元），掌握了最大的经济权力，形成了最大的政治影响，引起了强烈的学术关注，在媒体和公众间声名远扬。欧佩克成立于1960年，到1973年10月，成为了世界石油市场中规则的操纵者。当时，成员国从大型国际石油公司手中强行获得了三个重要的权力：制定石油价格、决定生产水平、设定石油出口目的地。这随即引发了1973—1974年间所谓的石油冲击（也被称做世界石油价格革命）。在1979—1980年间新一轮价格剧烈上涨现象重现，比之以往有过之而无不及。随着1973年以后石油价格的急剧上涨，欧佩克在世界贸易中的力量也相应增强。

然而得出1973年以后世界石油价格仅仅由欧佩克决定这样的结论就过于简单化了。所有的原油价格决定模型都必须考虑到共同决定价格的一系列其他解释变量。这些变量包括石油市场的不确定性、不完全信息、市场无效率（包括价格和生产水平调整滞后）、大型石油公司力量的削弱、主要非欧佩克生产者（英国、挪威和墨西哥）的生产和定价行为、增长的世界需求伴随着世界范围内新探明储量的降低，其他变量包括诸如美国等潜在生产国对环境的关注以及如犹太人的赎罪日战（Yom Kippur War，1973）之类的政治偶然事件等。

"卡特尔"是一个贬义词，大多数生产者组织都会尽量避免使用这一词汇。然而，一个达成共识的集团是否组成了卡特尔，这是一个纯粹的描述性问题，而不是形式性问题。结果是拒绝承认甚至否认自己是卡特尔的集团仍然可以因充分符合条件而被划归为卡特尔。一般来说，在美国，依照反托拉斯法，私人国内卡特尔组织是非法的；但事实上，许多规定价格和限制产出的生产者组织都不受这些法律管制。某些农业合作社和出口卡特尔就是这样的例外。维持"卡特尔价格"（工会工资）、控制"卡特尔生产"（劳动力供给），甚至是通过罢工抑制供给的工会，是服务业卡特尔最显著的例子。自由职业者卡特尔，包括美国律师协会和美国医师协会，能十分有效地限制生产，维持成员服务的高价格。

卡特尔的其他例子还有海洋运输"协会"、拉丁美洲政府债权人、能够控制慈善资源交付的颇具影响力的宗教机构、好莱坞电影产业（尤其是美国电影出口协会）、由政府控制的彩票。美国大学生体育协会这一大学运动卡特尔虽然名义上是"非营利性的"，但是对成员机构仍然是非常有利的机制，它的规则约束了产业投入（符合条件的学生运动员）以及市场产出（大学之间的体育竞赛）。类似的创造收益的卡特尔控制供给，涉及价格和职业体育竞赛电视转播权销售。为了避免成员采取欺骗手段，这类卡特尔制定了严格的内部强化机制。一些学者甚至提到了规则卡特尔——他们认为美国掌权的中坚分子通过这些卡特尔控制了美国权力体系，包括大众传媒、智囊团、基金会、社团、大学和政府国内外政策的制定者。可是，这样的讨论已经超出了经济学领域，属于政治科学和社会学范畴。

值得注意的是，并不是所有的卡特尔都生产和销售合法商品。哥伦比亚著名的麦德林（Medellin）可卡因卡特尔除了一点之外有点像是合法的卡特尔，那就是，它所经营的业务在所有国家的法律下都是非法的。由哥伦比亚可卡因巨头们秘密组织的这个卡特尔，采取垂直一体化的组织结构，在国际地下经济中建立了经济力量，甚至一些政府管理机构都错误地认为，国际可卡因贸易分散于成百上千个小型的竞争的非法贸易者之中。

相关内容

在古代文明中系统的贸易发展起来之后不久卡特尔就开始出现。腓尼基古国的贸易者们记录下了价格固定、生产限制和市场划分等经济活动。试图控制卡特尔的法律被镌刻在早期的东印度纪念碑上，在古希腊和罗马法典中也有记载。像卡特尔一样的联合体在中世纪就已经出现。不过直到20世纪，才真正出现最明显 184 的卡特尔化。

由初级产品生产国组成的公共卡特尔的实

例越来越多，可以预见这是两个相反的国际经济发展趋势的结果：相对于制成品贸易，初级产品贸易的持续萎缩，以及国际范围内通货膨胀率的无情上升，减弱了许多发展中国家购买进口产品和为基础设施建设融资的能力。

仅仅通过经济学分析无法对卡特尔的不同作用和重大意义做出全面评价。无论是在内部还是在外部，卡特尔尤其是由国家组成的公共卡特尔，都扮演着政治角色。例如，欧佩克在成立的头 10 年通过经济补偿来维持自身运转，但是在接下来的数十年，这个卡特尔的成员国由于政治上的必要性和意识形态的统一而凝聚在了一起。在 20 世纪 70 年代，欧佩克石油价格上涨对出口国和进口国的政治影响戏剧性地表现为卡特尔在全球政治中扮演着潜在的重要角色。相应地，麦德林可卡因卡特尔在国内和国际政治中也制造了许多问题。

事实上，一个有洞见的观点是将主要国际卡特尔看做是私有的全球性经济制度，它们与民族国家一起参与到国际政治中来。力量强大的国际卡特尔企图替代甚至篡夺国家的权利。同样，国际卡特尔部分地决定了国际关系、经济发展、技术进步和消费者福利。卡特尔凸显了消费国的进口依赖性和得到供给的脆弱性，这些国家经历了由卡特尔的供给限制和价格上涨导致的不同程度的宏观经济停滞。同时，生产国面临着资本吸收的问题——如何有效地管理全面增长的财富，以便实现国内的经济发展和政治目标。

从历史上看，卡特尔没有保持长期的稳定性和收益性。在卡特尔的生命周期中，在卡特尔的凝聚力顶峰之后迟早会出现卡特尔的解体，即演化为分散的准卡特尔体系，这一体系将显现出竞争性价格安排的趋势。因此，对历史的长期观察显示，卡特尔是寻求成为集团化垄断生产者的寡头集团，而集团化垄断在经历几十年后通常分解为数个竞争性的生产者集合。

参考文献

Denzau, Athur T. *Made in America: The 1981 Japanese Automobile Cartel*. St. Louis: Center for the Study of American Business, Washington University, 1986. 这是一本简洁的、以数据为基础的学术著作，其结论是以美国汽车购买者为代价，日本的汽车卡特尔为日本企业带来了可观的利益。

Gray, Earle. *The Great Uranium Cartel*. Toronto: McClelland and Stewart, 1982. 详细阐述了在 1972 年秘密成立、旨在控制供给和抬高价格的国际铀卡特尔的历史。这一专业参考书目的特色是，把相关的司法程序、立法听证、外交照会、书籍和论文编译为单独章节。

Gugliotta, Guy, and Jeff Leen. *Kings of Cocaine: Inside the Medellin Cartel, an Astonishing True Story of Murder, Money, and International Corruption*. New York: Simon & Schuster, 1989. 记录了由哥伦比亚可卡因巨头们组成的卡特尔的发展史。这本经过深入研究、长 391 页的书把来自不同渠道的事实细节融合在一起，包括卡特尔职员在开展业务时的有启发意义的照片。

Holloway, Steven Kendall. *The Aluminum Multinationals and the Bauxite Cartel*. New York: St. Martin's Press, 1988. 详细讨论了各种不同的"卡特尔"定义，并介绍了一个公司回应政府卡特尔的模型。重点是铝、矾土和用于生产铝的矿石国际卡特尔。

Mirow, Kurt Rudolf, and Harry Maurer. *Webs of Power: International Cartels and the World Economy*. Boston: Houghton Mifflin, 1982. 描述了那些制定化学制品、电子机械、海洋运输、石油、钢铁、人造纤维和铀的价格的国际公司之间的共谋模式。对违反国内和国际法的跨国公司进行了证据确凿而深入的阐述。对经济学家非常有用，也为一般读者提供了大量信息。

Piotrowski, Roman. *Cartels and Trusts: Their Origin and Historical Development from the Economic and Legal Aspects*. London: George Allen & Unwin, 1933. 关于卡特尔起源和发展史的杰出著作，学术性强但是颇具可读性。叙述了卡特尔的发展历史，从古腓尼基、古印度、古希腊、古罗马到整个中世纪，

再到文艺复兴至19世纪的欧洲。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Development and Terms of Trade，发展和贸易条件；Exports and Imports，出口和进口；International Trade：A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；Monopolies：An Overview，垄断综述；Oil Economics，石油经济学；Models of Oligopolies，寡头垄断模型；Politics and Economics，政治学和经济学；Underground Economies，地下经济。

卡兹·戈兰·莫希丁（Kazi Golam Mohiuddin） 著
张海阳 译
刘凤良 校

CENTRAL PLANNING
中央计划

经济学类别：一般经济学

研究领域：经济增长、发展与计划；经济制度

1971年的俄罗斯革命在经济学家中引发了一个核心争论——计划经济是否能比市场制度更有经济效率？

主要术语

经济计算（ECONOMIC CALCULATION）：以一个共同尺度，通常是货币，来比较资源的不同用途。

经济效率（ECONOMIC EFFICIENCY）：选择能最大化消费者剩余的资源配置方式；用效用表示的"成本最小"的生产方式。

一般均衡方程（GENERAL EQUILIBRIUM EQUATIONS）：一组在同一时刻成立的等式，方程组的解给出了一个经济系统中能够同时出清所有市场的商品价格。

市场社会主义（MARKET SOCIALISM）：一种经济制度，其生产资料为公共所有，但由社会主义管理者或工人合作社管理的企业行为独立于中央控制。

社会主义（SOCIALISM）：生产资料公有制；货币和市场都不存在或几乎不存在，生产由中央控制。

综　述

贯穿19世纪的经济学发展一直专注于对市场制度的研究。尽管19世纪的某些经济学家，比如约翰·H·冯·屠能（Johann H. von Thünen）和约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill）对非市场经济给予了关注，但这个问题在大部分时间里仍然是经济学研究的枝节问题。非常奇怪的是，卡尔·马克思（Karl Marx）并未论及这一问题。尽管是社会主义的热情支持者，马克思却从来没有分析过在他看来将以无情的自然规律取代资本主义的这一经济制度。

20世纪初期的经济学家面对着反常环境，资本主义的批评者攻击那些被他们定义为资本主义的"生产无政府状态"。不存在一个中央计划者去协调一个复杂社会所需要的数以亿万计的生产决策。难道中央计划者的科学计划不能极大地增进产量吗？尽管指责资本主义存在无政府状态，但反对者却未能提出其他有效的安排。

随着1920年路德维希·冯·米塞斯（Ludwig von Mises）关于社会主义共同财富的经济计算的著名论文的发表，中央计划成为经济学中的一个重要问题。米塞斯从许多经济物品可以用各种不同方式进行生产这一基本观察开始，质疑经济是否能够有效地决定运用哪一种生产技术以及是否能有效地将稀缺性的资源配置到竞争性的终端。为了解决这个问题，他认为需要一种核算方法，如果没有核算方法，生产技术和资源的不同运用不能相互比较。当中央计划的支持者建议放弃货币作为经济核算的工具时，米塞斯提出的问题是，计划者何以能够得到经济有效的生产决策。米塞斯总结道，中央计划不能解决核算问题；远不及资本主义科学，中央计划体制不能掌控一个复杂经济。

米塞斯的反对者们迅速设法迎接他的挑战。波兰经济学家奥斯卡·兰格（Oskar Lange）认为，米塞斯之前就已发展出来的由意大利经济

学家维尔弗雷多·帕累托（Vilfredo Pareto）和恩里科·巴伦（Enrico Barone）记述的一个效率经济的数学模型并未涉及资本主义。只要经济制度可以解出描述一般均衡条件的方程组，在定义上就是有效的。

兰格试图证明社会主义制度能够有效地运转。在其模型中，社会主义企业的管理者模仿资本主义企业家。尽管社会主义企业并非为私人所有，但这不能阻止市场发挥作用：企业管理者只需要像所有者一样行事即可。美国经济学家弗雷德·M·泰勒（Fred M. Taylor）发展了一个类似的模型，与兰格不同，泰勒并不是社会主义者。

包括20世纪30年代到50年代的一流剑桥经济学家莫里斯·H·多布（Maurice H. Dobb）在内的一些社会主义者对这样的结论都不满意。他们认为一个模仿的市场不能拥有中央计划所具有的优势。特别地，不必重复资本主义固有的规模经济和产品不断消亡这一过程，这样才能产生一个远比资本主义更为有效的经济。这些社会主义者相信，规模经济等产生的效率增进将被对资本主义的模仿所抵消。道布认为，均衡所需要的方程应该通过计算机求解，而不应该求助于市场，无论是真实的还是模拟的都不行。

米塞斯及其支持者，其中最著名的是弗里德里希·A·冯·哈耶克（Friedrich A. von Hayek），并没有发现核算主张的这些批评具有说服力。与兰格相反，米塞斯认为市场经济要达到有效就需要比社会主义市场模型更多的条件。因此，除了以最大化利润为决策基础的企业外还要有一个股票市场；否则资源就不能有效地从一个产业转移到另外一个产业。然而，与米塞斯强调的达到效率所需的股票市场相协调的制度是不能被计划制度所模仿的，因为一个带有股票市场的经济制度在定义上必然是资本主义的。米塞斯还认为一般均衡方程与行动无关；这些方程只是用数学方法描述了一个“从未存在过的”静态制度的条件，它与米塞斯所关心的那种效率无关。

哈耶克是米塞斯的学生和同事，通过强调商人获得的“惯例知识”在某种不同的方向上推进了米塞斯的观点。他认为，富有经验的企业家拥有他们自己也没有意识到的某种做出正确决策的感觉。因此，中央计划者试图用详细规则来代替实践知识的做法注定是徒劳的。

许多经济学家反对米塞斯和哈耶克的观点。苏联的情况本身足以说明核算主张存在缺陷。苏维埃工业化的成就和俄国在第二次世界大战中的成功使许多经济学家确信，理论上没有案例可以反驳中央计划。然而，20世纪80年代苏联经济的滑坡和随之而来的东欧社会主义政权的衰落导致对米塞斯观点的兴趣再次燃起。

应　用

社会主义和资本主义阵营的斗争已经成为20世纪的主题之一，社会主义制度能否解决计算问题非常重要。更加奇怪的是，理论争辩的双方都引述苏联的经验。

在弗拉基米尔·列宁（Vladimir Lenin）和其布尔什维克政党于1917年推翻临时政府之后，新的俄罗斯政权建立了一套战时共产主义制度。货币被取消，生产由政府直接控制。农民不得不交出农产品任由政府直接征用。这一制度很快完全崩溃，到1921年，列宁在其新经济政策（NEP）中恢复了一些市场经济的特征。

米塞斯和哈耶克将战时共产主义政策的破产作为支持他们立场的论据。试图消除市场的努力遭遇失败，而新经济政策不是真正的中央计划。计划体制的拥护者们则认为导致战时共产主义政策破产的原因并不是中央计划经济的内在缺陷，而是俄国国内战争导致的艰难环境。

从20世纪20年代开始，对于苏联经验的经济学意义的争论一直在延续。中央计划的支持者们认为苏联并没有失败；相反，在列宁和约瑟夫·斯大林（Joseph Stalin）指导下的工业化进程发展迅速。而且，在第二次世界大战期间，苏联的军力足以对抗德国的入侵，之后还进行了成功的反击。对于那些声称苏维埃政权不是真正的社会主义的论调，拥护者们的回应是，苏联国家计划委员会作为一个中央计划机构非常明确地执行了协调经济的职能。

然而，中央计划的批评者们不认为这些理

由具有决定性。米塞斯和哈耶克并不认为带有某些中央计划因素的经济就要立刻瓦解并出现混乱状态；他们的观点是一个经济制度缺乏市场到一定程度，那么这个经济就是无效率的。苏维埃经济的持续存在并不能反驳这一论点，因为自从1921年，货币和市场已经出现在苏维埃俄国的经济之中。而工业化是否应该归功于中央计划则是另外一个问题。在1917年革命之前，俄国已处于工业化增长的初始阶段，如果采用其他经济体制，经济可能会以同样或更快的速度发展。批评者也考察了苏联计划的详细机制，并注意到计划当局把资本主义国家建立的价格作为支持他们决策的数据，以便令计算主张不受到反驳。最后，苏联农业和工业的各种浪费和无效也被看做是反对中央计划优越性的证据。

188

中央计划是一个比全面社会主义更加宽泛的议题。许多国家应对20世纪30年代的大危机时在经济中引入了一定程度的中央计划，但没有达到全面社会主义的程度。这种经济制度的例子包括美国的富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）新政、贝尼托·墨索里尼（Benito Mussolini）的职团国家、瑞典的“中间道路”以及民族社会主义者的“强制性经济”。这些经济制度没有取消私有产权。相反，政府将企业家作为公仆一样对待。所有者必须遵从政府的指导，而不能像在没有限制的自由市场中那样追求利润。个体企业家保留自主权的程度在不同的制度下是有所不同的：比如罗斯福新政比纳粹德国政府允许更多的经济自由。

将计划和私有产权相结合的尝试导致经济学家中出现了大规模的争论。一些经济学家认为，混合制度综合了资本主义和社会主义的优点。大量凯恩斯主义者相信，约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）的《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*，1936）已经证明了缺乏对投资的中央控制是市场制度的弱点，而凯恩斯本人也在很大程度上认可这一点。

不出所料，奥地利经济学派对此持强烈的反对意见。米塞斯声称，干预主义者的方法最终将导致完全的社会主义；在自由市场和完全的国家控制之间没有稳定的中途小站。他认为干预主义的方法并不能达到其所主张的目标。例如，对特定商品实行价格的法律管制将导致短缺或过剩。当计划者面对计划失败的时候，他们有两个选择。他们可能承认失败并退回自由市场，或者他们可以尝试用新的计划来补救起初干预的失败。一旦他们选择了第二种措施，失败将再次降临。如许多奥地利经济学派的观点一样，米塞斯的主张已经成为一个充满争议的主题。总之，当对计划的狂热从20世纪30年代和40年代的高潮开始消退时，这一主题仍然是一个争议的焦点。

相关内容

最好是将对中央计划的争论置于对经济理论所运用的正确方法的长期争论的背景之下。米塞斯和他的奥地利同事们声称经济学是一门演绎科学。然而，他反对社会主义并不意味着他主张如下论断：实证证据显示社会主义已经失败了；因此，相信这个制度在本质上是无效率的是合理的判断。相反，米塞斯的思考具有纯粹的先验特征：因为这些原因，中央计划一定会失败。

反对米塞斯的那些人采取了完全不同的经济学方法论。他们指出，一个特定经济制度能否获得有效产出只能取决于事实。当被认为不可能的社会主义被证明现实地存在着的时候，再声称社会主义不可能是没有意义的。米塞斯的反对者对经济学中演绎的作用提出了各种观点；不过总的来说，他们都比米塞斯更加倾向于实证主义。核算观点的支持者们对指责他们武断地拒绝事实给出了两点回复。某些经济学家，如哈耶克，承认经济学并非纯粹演绎的科学，但是经济学的定理仍然是研究现实世界时不可缺少的指导。哈耶克的回应讨论了反对者提出的特定事实问题：例如，他使兰格的模型受到了非常细致的批评，而且发展了自己新的演绎观点，如“隐含知识论”。

米塞斯以一种更为坚决的方式给出了回应，他的意见涉及经济学中关于实证研究重要性的基本问题。他认为，纯粹的数据是不存在的：

经济学家所面对的所有东西就是一些叙述，其中理论不可避免地存在。例如，如果有人声称苏联的工业化是一个成功，那么“成功”指的是什么？这并非一个纯粹的事实问题，而是一个社会主义和其反对者将给予不同评价的问题。一些经济学家，例如马克·布劳格（Mark Blaug），认识到事实辩论的含糊性，主张即使事实是非中立的，它们仍能够反驳一个做出错误预期的理论。这一观点为科学哲学家卡尔·波普（Karl Popper）所赞同，而不受米塞斯的欢迎；因为事实总是从属于解释，对一种理论缺乏直接的实证反驳是可能的。

189

总之，对中央计划的争论还没有得到解决的原因非常明显，因为它引出了19世纪以来一直处于争论之中的关于经济学方法论的复杂问题。

参考文献

Hayek, Friedrich A. von, ed. *Collectivist Economic Planning*. London: Routledge, 1935. 包括大量重要的文章，论述了核算争论中奥地利经济学派的观点。哈耶克对奥斯卡·兰格（回应对核算问题的质疑的主要社会主义者）提出的市场社会主义计划进行了详细分析。因为哈耶克强调了实行社会主义的困难，有时他被认为向米塞斯的“社会主义核算是不可能的”观点妥协了。然而，这存在很多争议。这本文集将恩里科·巴伦和维尔弗雷多·帕累托关于一般均衡的基本文章进行了再版。

Mises, Ludwig von. “Economic Calculation in the Socialist Commonwealth.” In *Collectivist Economic Planning*, edited by Friedrich A. von Hayek. London: Routledge, 1935. 是有关中央计划争论的最著名的文章。写于1920年，当时苏联苏维埃的战时共产主义政策已经到达崩溃的边缘，米塞斯认为社会主义经济不可能达到经济效率。为了达到经济效率，就必须有一个用于核算的一般方式；否则，相互竞争的计划无法加以合理的评价。只有货币可以起到这一作用，但社会主义体制下是不存在货币的。

——. *Human Action*. Chicago: Henry Regnery, 1966. 最早在1949年出版，这是米塞斯有关经济理论的最重要的著作。这本书在核算的争论中经常被忽视，但是它包括对他的批评的最完整的回复。米塞斯拒绝使用一般均衡分析作为基本模型，认为它不能运用于现实世界。求解这些方程对中央计划者根本没用。市场社会主义也受到批评。一个可运行的市场需要包括股票在内的自由交易，而带有这种特征的制度不再是社会主义。

——. *Socialism*. Indianapolis: Liberty Fund, 1981. 是最早于1922年出版的德文版著作的再版，这是米塞斯有关社会主义的最容易理解的评论性著作。他回应了对其核算观点的批评。对于在社会主义制度中引入货币的建议，他表示出很吃惊，因为这违反了人们对社会主义概念的通常理解。尽管没有对市场社会主义进行直接分析，但详细地讨论了与其紧密相关的工人合作社，这一部分名为“工会组织主义”。

Schumpeter, Joseph A. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. 2d ed. New York: Harper & Brothers, 1947. 包括了主要瓦尔拉斯主义者对中央计划不同寻常的评价。尽管熊彼特（Schumpeter）对社会主义抱有敌意，但他认为反对核算的观点是错误的。通过为消费品估价，消费者自动将价值归因于构成消费品的生产要素。不存在与核算相关的困难，恩里科·巴伦和维尔弗雷多·帕累托的工作已经在米塞斯之前证明了这一点。

互参条目

The Austrian School of Economics，奥地利经济学派；Command Economy，命令经济；Communism，共产主义；Efficiency，效率；Resource Allocation，资源配置；Socialism，社会主义。

比尔·德莱尼（Bill Delaney） 著
李 彬 译
刘凤良 校

CHANGE IN DEMAND
需求的变动

190 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

需求的变动是指，消费者对除价格变化之外影响需求的主要决定因素的变化做出的反应。对于消费者来说，需求的基本决定因素包括货币收入、品位或偏好、市场中消费者的数目以及未来价格和收入的预期变化等。

主要术语

物物交换（BARTER）：不使用货币，将一种商品与价值近似的另一种商品进行交换。

互补品（COMPLEMENTARY GOOD）：要依靠另外一种商品来共同满足消费者需求的一种商品，其价格与对另一种商品的需求成反向变化。

需求（DEMAND）：商品价格和购买数量之间的关系。

劣等品（INFERIOR GOOD）：一种商品，其需求随着收入的增加而减少，反之亦然。

替代品（SUBSTITUTE GOOD）：一种商品可以替代另外的商品而被接受；该商品的价格上升会导致对另外一种商品需求的增加。

高档品（SUPERIOR GOOD）：一种商品，其需求直接随货币收入的变化而变化。

效用（UTILITY）：商品所具有的满足欲望的能力，能够让购买它的人得到满足。

综　述

商品需求这一概念指的是，与该商品的价格和愿意购买的数量相关的行为。即使在人们用一种物品交换另一种物品（物物交换）时，也总会有人想知道，相对于交换中所提供的东西能够换回的商品的数量。通常，消费者会在一种商品价格下降时多购买一些，而在他们感觉欲望得到足够的满足时停止购买。在决定购买一种商品的数量时，还有其他影响或决定因素，包括：一个人的货币收入；欲求或品位；其他商品的价格；市场上其他消费者的数目以及价格、收入或两者未来的可能变化等。

然而，重要的问题是，是什么导致一个人改变其消费决策继而改变对一种商品的需求呢？回忆一下，每个人都希望最大化其对一种商品的满足（效用），而且当人们多消费一单位的某种商品时，这额外一单位商品带来的满足总是低于以前的消费。这种现象被称为边际（额外）效用递减规律。如果一个人的收入变化，则其行为和决策可能也发生变化似乎符合逻辑；或者，如果一种商品的价格发生变化，人们可能选择其他商品（替代品）来替代它。如果一种昂贵或质优的商品降价，则人们可能决定提高其商品档次，改为消费更高质量的商品。而且，如果人们预期经济将发生改变，他们可能采取一种观望态度，继而推迟决策——此类行为可能会对市场产生负面影响。

市场上的消费者数目也影响对一种商品的需求。如果购买者的数量增加，对商品就会有更大的需求。供给者就可以提高价格，致使收入有限的人们放弃对这种商品的购买。

外部力量也会对不同商品的需求产生重要影响。例如，20世纪70年代的石油危机就导致了原油价格的急剧增长，并导致家用燃油价格迅速攀升。结果，许多消费者寻求替代品——天然

气，并且改装了炉子，而其他人则购买了烧木头的炉子，这些行为都是为了减少燃料成本。这些行为导致了对作为燃料能源的石油的需求变化。

特定商品价格变化导致的对其需求数量的变化描述的不是需求的变化。相反，需求的变化描述了影响商品购买数量决策的基本因素的变化，而不是商品价格的变化。价格的变化不被看成是影响购买者需求的因素之一，它只与需求的数量有关。

191

消费者的目标是从消费的任何商品中得到最大量的满足，有意义的变化是为达到这一目的。当市场不稳定和未来看起来不确定时，消费者可能采取保守的态度推迟决策，或者实施一种得到所有可能好处的行为。这种行为肯定会引起市场需求的波动。

消费者带来的需求变化也将对市场产生进一步的影响，因为生产者会被迫增加或减少供给。如果消费者减少了对某品牌商品的消费，该种商品的销量就会下降，面对无法销售出去的供给，生产者可能不得不大幅降价以处理存货。如果市场继续萎缩，生产者可能最终会放弃经营，甚至可能去开拓其他市场。

另外，如果消费者对这种产品的需求比现有的供给多，那么短缺就出现了，生产者将发现增加产量来满足市场需求是非常合算的。消费者行为的这种改变使生产者保持灵活性以促进企业的运营和盈利。

消费者（需求者）市场和生产者（供给者）市场由供需力量连接在一起。生产者生产产品是因为有消费者的需求；如果消费者不需要这种商品，他们就不会生产它。两个市场都受需求变化的支配。在商品市场上，某些商品可以替代其他商品，例如人造黄油可以替代黄油。另外，某些物品与其他物品相互补偿，例如独木舟和桨。在这两种条件下，任何一种商品价格的变化都会导致对另一种商品需求的变化。在生产者市场中，相似的互动存在于资源之间，如资本品（机器）和劳动力。

应　用

消费者需要消费物品来满足其品位或偏好。而消费的数量依赖于这种产品带来的效用（满足）的数量。另外，企业需要像劳动力、资本品（机械）和原材料等资源，而数量不仅依赖于每种资源的价格，也依赖于这种资源的生产率或产出以及这种资源的替代性。购买一种资源的决策导致需求的改变，而且不只是数量的变化。这种决策依赖于资源价格以外的决定因素。

在很大程度上，劳动力资源可以被看做机器的替代品。例如机器人可以用来替代人，这可能导致劳动力需求量的减少。每个企业的目标是最小化成本以使得利润最大化。如果劳动力价格上升而劳动生产率没有相应提高，同时机器的成本保持不变，那么机器就可能替代劳动力，结果是劳动力和机器的需求数量都发生了改变。对劳动力的需求量会因为其价格的上升而下降。对机器的需求的变动将导致在不变的价格下购买更多的机器，因为机器将被用来替代劳动力。

而且，机器越复杂，操作技能越高，生产率预期就越高。例如，通过比较一个人用拖拉机挖掘一英里长的水渠和十个人用铁铲挖掘一英里长的水渠的效率，可以发现，与铁铲相比用拖拉机在短时间内会更有效。用一个熟练操作者和一台拖拉机代替十个人被称做替代效应。不过如果劳动和资本高度相互依存（互补），那么对一种资源的需求增加（变动）将导致对另一种资源的需求增加（变动）。

产品市场的需求变动指的是，除了产品价格变化外的基本因素导致的商品购买数量决策的变化。这些因素依赖于需求的决定，如货币收入、品位和偏好。消费者要不懈地追求从购得的任何物品中得到更大的满足（效用），因此他们在产品价格有吸引力时改变购买的品牌以实现替代。消费者也可能由于被广告介绍的新技术变革所吸引而去购买一种新产品从而改变需求。一个恰当的例子是录像带的增长减少了对幻灯片的需求。

如果市场中消费者的数目增加或减少，那么需求会剧烈变化。例如，如果一个大型公司削减业务，许多工人搬走，结果将导致对所有消费品的需求下降，因为消费者减少了。另外，

192

如果一个新公司在一个乡村落脚，那么将有新家庭搬入，从而增加对住宅、教育和购物设施的需求。

消费者购买力的改变将导致生活方式和消费模式的变更。如果收入增加，则消费者对日常食品如汉堡的需求将减少。相反，他们可能会购买牛排、鱼子酱和其他高蛋白食品。便宜的汽车将被更贵、更豪华的汽车所取代。有趣的是，那些需求和收入变化方向相同的物品被称为正常品或高档品，而那些需求与收入变化方向相反的物品被称为低档品或劣等品。

消费者和生产者也会经历基于对未来的预期导致的需求变化。无论是价格还是收入发生变化，消费者都会努力采取行动，以便使得得不到商品带来的冲击最小化。如果消费者预期一种产品的价格将要下降，那么他们将延迟购买这种商品。不过，如果所有消费者同时这样做，那么价格变化的幅度会更大，从而产生更大的市场波动。

总之，需求的变化将随着需求的非价格决定因素的变化而发生。这些非价格决定因素包括消费者的品位和选择、货币收入数量的变化、市场中消费者的数目、其他相关商品或替代品的价格以及对于未来价格或收入的预期等。

相关内容

在任何社会的任何市场中，两个核心决定力量都是供给和需求，它们总是发挥着作用。需求的概念扩展到产品（消费品）市场和生产者（供给者）市场。经济理论很早就认识到有许多非价格因素影响着对产品的需求，对于一种产品的需求数量来说，这些因素和价格同样重要。这些因素对于消费者的行为和产品购买数量具有重要的影响。人们注意到，当消费者的收入上升时其消费模式会发生改变，他们将乐意购买更多奢侈品。值得注意的是，经济分析表明，随着对奢侈品的需求的增加，对非奢侈品的需求将下降，这是需求从一种物品向另一种物品转移的例子。

当企业之间的竞争加剧，相近的替代物出现，如果价格差别较大而质量相对接近，那么消费者将转移他们的需求。这种消费者行为给了企业相当大的压力，促使它们降低成本以保持产品的竞争力和盈利能力。市场上的消费者数量是影响企业的潜在市场份额的另一个重要因素，它会对经济和企业的盈亏产生直接的影响。

经济学家发现影响消费者需求的另一个决定因素是对价格和收入变化的未来预期。如果消费者的收入流预期以一个不变的比率增长，而价格保持相对稳定，那么企业的计划产量表将预测会有相当大的销量。销量预测变得更加容易，企业在经营中更加善于用广告来影响消费者改变消费对象。

不过，如果以上决定因素中有两三个或全部同时出现，企业的决策会变得更为复杂。这一情境最可能导致消费者需求的变化，这种变化可能是正向或负向的，而需求变化将使企业的销售同方向变化。事实上，在个体企业、消费者和整个经济体之间存在着相互联系：当工人挣得收入并用于购买企业生产的产品时，企业雇佣的工人数量增加，工人收入的总额增加，就会要求消费更多的商品。引起需求变化和整个经济波动的影响因素也影响着经济政策。因此，反映需求决定因素变化的事件在过去对经济政策产生了影响，在将来应该也会继续产生同样的影响。

参考文献

193

Lipsey, Richard G., Peter O. Steiner, Douglas D. Purvis, and Paul N. Courant. *Economics*. 9th ed. New York: Harper & Row, 1990. 这本书非常清楚地讲解了需求的概念，讨论了产品需求的含义，而且指出了需求与价格之间的关系。该书指出并分析了人们改变决策从而改变对某种产品的需求的原因。

McConnell, Campbell R., and Stanley L. Brue. *Economic Principles: Problems and Policies*. New York: McGraw-Hill, 1990. 对于初学者来说，这是一本关于经济学原理的优秀教科书。该书清楚地阐明了需求问题。使用的例子直白易懂，有助于读者分析和理解这些

问题。该书重复概念主要是为了强调它们。

Reynolds, Lloyd G. *Economics: A General Introduction*. 5th ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1988. 这是一本知名的经济学入门书。第2章讨论了需求的变化，同时讨论了个体需求和市场需求。对需求变化的原因解释不如其他作者清楚，但是对于初学者来说，这本书无疑具有很大的作用。

Spencer, Milton H., and Timothy Tregarten. *Contemporary Economics*. New York: Worth, 1990. 在该书第2章中，作者详细表述了需求问题，并给出了个人需求变化的原因。书中例子不仅浅显易懂，而且妙趣横生。对主要概念的总结有助于弄清概念。

Veseth, Michael. *Introductory Macroeconomics*. 2d ed. Orlando, Fla.: Academic Press, 1984. 尽管这本书论述的是经济中的大问题，但作者还是对市场行为影响需求的方法做了描述。对需求变动原因的论述非常有趣，对于初学者来说应该是相当清楚和有启发意义的。

互参条目

The Demand Function，需求函数；Elasticity，弹性；The Market and Basic Economic Questions，市场和基本经济问题；The Supply Function，供给函数。

卢埃林·M·马林斯（Llewellyn M. Mullings） 著
李 彬 译
刘凤良 校

THE CHICAGO SCHOOL
芝加哥学派

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济思想史

术语"芝加哥学派"指的是一个保守的经济学家团体，他们重申了如下主张，即自由市场是决定经济活动水平和方向的核心力量。在第一代芝加哥学派代言人于20世纪30年代和40年代树立了这一传统之后，其追随者在古典的自由放任经济学中增加了各种保守主义的变体。

主要术语

古典经济学（CLASSICAL ECONOMICS）：18世纪晚期的苏格兰经济学家亚当·斯密（Adam Smith）是自由市场或自由放任经济学原理的第一位系统表述者。

企业家（ENTREPRENEURS）：主动承担经济投资风险的人。

看不见的手（INVISIBLE HAND）：指在古典经济学派中，不需要外部干预，就能在所有水平上确立均衡的市场矫正力量。

凯恩斯主义分析（KEYNESIAN ANALYSIS）：与英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）所做的工作相联系的经济分析。凯恩斯倡导公共部门大量介入各个方面的经济计划。

货币主义（MONETARISM）：倡导一种政策，认为通过调整各个部门中流通的货币数量，即使不能控制也可以强烈地影响经济活动的水平。

新政（NEW DEAL）：在大萧条时期，由富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）总统引入的公共部门支出政策。

综　述

被称为"芝加哥学派"的经济学家通常将其思想与古典自由放任经济理论联系起来。古典自由放任经济理论由18世纪晚期亚当·斯密的《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）一书确立。斯密的思想以一个假设为核心，即在任何社会中，自由市场都在为实现最大数量的利益建立最优经济条件方面发挥积极作用。资本主义早期阶段斯密思想的追随者和20世纪芝加哥人的一个推理假设是，政府或任何其他干预者任何旨在控制自然市场力量（供给和需求函数间的自由互动这一最重要的规则）的努力都将产生相反的负面效应。尽管并非所有被称为芝加哥学派的经济学家都与芝加哥大学有直接关系，但是芝加哥学派的"第一代"确实主要由那些在芝加哥大学完成学位的教员或研究生构成。第一代芝加哥学派经济学家中包括弗兰克·H·奈特（Frank H. Knight）、雅各布·瓦伊纳（Jacob Viner）以及亨利·C·西蒙斯（Henry C. Simons）。为1948年出版的西蒙斯奠基之作《自由社会的经济政策》（*Economic Policy for a Free Society*）一书作序的阿伦·迪雷克托（Aaron Director）认为，西蒙斯是芝加哥学派最早的"领袖"。

对美国和其他连续受到大萧条和战争毁坏的国家的战前和战后不久的环境观察，使得西蒙斯和其他人提出了他们认为有利于恢复经济的最优路径。在美国，战前的萧条环境由于新政的政府补贴计划而得到一定程度的改善。战

时的环境使得对人为刺激就业的需求增加，但是要使经济恢复到和平时期仍然存在许多问题。芝加哥学派站出来强烈地支持个体经济决策，无论是在资本领域还是在政府控制的领域，都反对任何形式的大规模权力集中。

例如，西蒙斯的《自由社会的经济政策》就表述了他在大萧条结束前就已经确定的最低"自由竞争需要"。西蒙斯说到，存在着政府应该为自由放任经济有效发挥功能"负责"而不是干预的领域以及政府应该放弃的领域。政府有责任确保政治权威来保证总体的货币稳定。在缺乏充分的货币交易"可靠性"的情况下，投资者将规避健康的风险。芝加哥学派将货币"监管"问题归因于银行系统。他们认为，不加节制地扩展信用毁掉了"真正"具有企业家精神的企业所需要的健康基础。西蒙斯提到的滥用银行系统的一个例子是，货币替代品的多重复制可能并不能真实地反映出给定经济的生产潜力。

195

西蒙斯和其他早期的芝加哥学派经济学者也强烈主张，对任何经济活动领域中出现的任何形式的作为"永久解决方法"的政府管制应进行系统性缩减，包括在主要交通和公共事业管理方面。对"人为强加的"限制自由企业的反对呼声，并没有止于批评限制经济活动的政府身上：从芝加哥学派创立之初，他们就表达了对工会的担忧，这并非出于政治的考虑，而是因为在任何生产体系中过于强调其中一些子部门的利益会导致重大的经济不平衡。

在上述所有例子中，芝加哥学派提出了一种政治经济理论和一种经济学理论。通过保护个人做出所有基本经济决策（寻求和接受雇佣或承担投资风险）的权利，芝加哥学派认为，他们实际上是在维护自由，正如18世纪启蒙运动中的约翰·洛克（John Locke）所做的：任何形式的外部干预，无论是政治的、社会的还是经济的，都会阻止人类自然均衡的正面发展。在大多数芝加哥学派经济学家的思想中，外部干预的一个不可避免的结果是导致对特定利益群体的不公正保护。

应　用

在20世纪30年代的大萧条期间，严峻的环境对各个学派的经济学家提出了挑战，促使他们提供可能解决这一难题的可行方法。或许大萧条时期有关经济政策制定的经济学理论和实践最有名的例子就是英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯的工作了，他强调用政府的赤字财政支出来刺激就业、增加私人支出，从而刺激对生产投资的需求。

尽管有人会预期诸如瓦伊纳和西蒙斯等芝加哥学派经济学家对严格自由市场的强调将避开对任何经济领域的政府干预，但似乎他们两个都认识到财政政策对私人经济活动水平的重要影响。通常，"运行良好的"财政政策应该包括一个保证基本政府服务和偿还任何累积公共债务的合适税收水平。无论萧条产生的真正原因是什么，一旦严重的衰退出现，这种保守主义取向就要求得到修正。瓦伊纳本人在1931年就认为，似乎有清晰的正当理由让政府增加支出，不仅在税收不增加的时期如此，在税收减少的时期也是如此，以使失业者得到工作、使闲置的资本得到利用。1932年，12位芝加哥学派经济学家敦促美国国会实施他们称为"财政通胀"的政策，即政府通过发行国库券或印制纸币来借入资金以避免他们描述的正在增加的"生产能力的浪费和……急剧的苦难"现象。

瓦伊纳、西蒙斯和其他人承认，在明显发生经济危机时，依靠市场的自然矫正无法为任何国家带来短期经济利益，尽管它在芝加哥学派的理念中是最重要的核心。然而，他们的增加政府赤字支出以创造需求的概念有两个基本方针。第一，（与斯密一道）他们坚持认为政府支出应该投入到基础设施（道路、水利和能源供给）的改进上来，这在未来私人部门进行任何投资之前非常重要；第二，他们假设，一旦经济恢复正轨，就要进行适当的税收调整来保证应急赤字顺利地得以弥补，而不是在实际经济期间置之不理。

无论何时提起"货币主义"这一术语，都可以发现芝加哥学派经济理论在实践中的应用的常见例子。有人可能称货币主义是自发的私人自由市场力量应该出现并扩张的经济气候中政府"应对"的间接形式，至少在20世纪80年代里根执政的美国是如此。货币主义理论假

设货币的相对“价格”（借贷的当前利率）将影响个人消费和投资模式。货币主义试图控制所有时期在经济的不同水平上流通的几种不同“类型”货币潜在的相对数量（例如 M1 和 M2）。这些“货币类型”包括通过个体消费者和美国银行的信用卡账户自发流通的通货、活期存款账户以及有提款权的到期未偿贷款。提款权由联邦储备银行赋予其效力。

196

如果说某个政府机构被认为得到了芝加哥学派经济学家的正面支持，那么这个机构就是联邦储备体系，它有权规定成员银行的必要储备（不可贷出的货币）的比率和贴现率（当成员银行履行联邦储备体系的临时特别提款权时，联邦储备体系向它们收取的利率）。那些认为最大化公众利益依赖于自由交换市场中“看不见的手”的自发调节的保守主义经济学家认为，政府支持的银行系统内部的这些管制行为代表了政治控制机构对自由经济运行的主要贡献。

不过，在芝加哥学派主要支持者的更为技术性的经济论著中，你会经常发现有人并不认同货币主义是“辅助看不见的手”的有效方式。米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）在 20 世纪 50 年代和 60 年代是该学派的主要代表，他非常关注想要获得短期目标（例如以新资本增加投资或助长私人消费支出）的货币调整对于中长期的预测性。弗里德曼的基本理论不仅使他提出了一种基于保持货币存量稳定增长（促进和保持“正常”经济增长）的货币哲学，而且引起了其追随者的广泛研究，他们认为经济学家能够而且应该为货币政策的灵活性设计可靠的中期方案，而不是简单地赋予其一个单一的一般规则。

无论芝加哥学派经济学家对于货币主义现象的研究产生了怎样的结果，他们仍然坚持这一思想，即对银行和其他经济部门的最小化管制是获得最大多数人最大利益的最好途径。20 世纪 80 年代末期情况确实如此，当时美国银行系统（尤其是储蓄和贷款或抵押银行部门）在十多年中倾向于非管制的趋势导致了疯狂投机这一几乎毁灭性的后果，这使许多观察家产生了疑问：在商品交换依赖于货币而且交换的唯一目的是利润的情况下，不加约束的供给和需求交换是否合理？

最后，当大规模的公共财政赤字发生时，正如美国在整个 20 世纪 80 年代的情况那样，在讨论可以得到经济有效结果的办法时，反映在芝加哥学派经济学家中的特定形式的逻辑自发成为焦点。在对旨在减少美国 1990 年赤字的预算措施的激烈争论中，当支持通过增加政府税收来减少赤字的人与那些认为政府应该（通过减少成本较高的服务，例如为老年人补贴健康保险和提供农业支持）降低运转成本的人互不相让的时候，芝加哥经济学派提出了自己的观点。芝加哥经济学派认为减少运转成本的净效果将是“节约资金”，这些资金应该用于经济的扩大投资，而不是花在“吸干”经济的潜在有效投资的计划上。

相关内容

芝加哥学派支持的保守的经济观点出现于特定的历史背景，记住这一点是非常重要的。大萧条可能激发了 1929 年股市崩盘之后如何避免资本主义经济再次发生类似事件的思考。尽管芝加哥学派经济学家那时认识到特定形式的公共部门赤字支出可能总是必要的（例如政府为改善基础设施的预算，对于私人投资来说成本太高而利润有限），但他们一再提醒人们注意，“大政府”或运用公共资金来影响甚至可能替代特定领域的企业创新的危险。

不过，还不足以说明大萧条和新政提供了分析芝加哥学派经济学家所提争论的唯一框架。

197

（当时唯一的）俄罗斯模型——该模型很快成为世界上第一个在苏维埃社会主义共和国联盟境内完全控制经济功能的集权政府——引起了一些经济学家的注意，这些人向芝加哥学派寻求有效观点来反对那些认为社会主义更有吸引力的论调。随着第二次世界大战的到来及其结束，同样的第一代芝加哥学派经济学家面对着非典型的全球经济环境：代表着资本主义和社会主义阵营的两大对立的政治集团正处于冷战阶段，不仅在军事上进行武装，而且要在经济政策上证明另一方是错误的。对每种经济方式内在优势的“客观”争论基本上是不可能的，至少到第二次世界大战结束 30 年后当发生了某种程度

变化的环境开始占据主导时是如此。这些环境预示着以弗里德曼为代表的"新类型"的第二代经济学家的出现，也预示着在国家和世界经济范围内对资本主义与共产主义教条式的区分有所削弱。

在20世纪80年代期间，甚至在苏联解体之前的最后十年，席卷美国和大不列颠的保守政治气候为受到弗里德曼强调自由放任市场吸引力影响的经济学家提供了一个地盘。尽管自由市场的支持者在20世纪90年代起初的几年似乎已站稳了脚跟，但20世纪30年代由芝加哥学派发起的争论仍然没有结束。由于各种原因，如教育程度低、少数民族地位或年龄而被归入"底层阶级"的那些失业者或无家可归的人，在公共福利方面向受到两代芝加哥人思想影响的经济学家和政治家提出了严峻的挑战。"自由"和"控制"二者中哪一个是大多数人获得最大利益的最好途径？这是一个无休止的争论。围绕这一争论，除了社会阶级问题之外，20世纪90年代向芝加哥学派提出了又一大挑战。这一挑战包括拯救全球环境免受工业污染有害影响的经济责任的分担问题，而很多有害影响缘于自由放任（没有政府管制）的私利动机的滥用。

参考文献

Friedman, Milton. *Adam Smith's Relevance for 1976*. Los Angeles: International Institute for Economic Research, University of California at Los Angeles, 1976. 正如书名所言，这个纪念性演讲重新检验了亚当·斯密1776年的著作《国民财富的性质和原因的研究》的基本信条，同时比较了这些信条和当前观察到的包括提高利率和税收政策在内的政治和经济问题。

Friedman, Milton. and Rose D. Friedman. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 1975. 这本文集收录了弗里德曼1956年在沃尔克（Volker）基金支持下进行的一系列演讲的许多论题。这些文章倾向于强调自由经济对于促成自由政治体系的重要性。

——. *Free to Choose*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979. 这本文集讨论了在弗里德曼眼里，20世纪最后25年里美国和国际社会所面临的最重要的问题。这些问题包括典型的芝加哥学派关心的"暴政控制"、"通胀药方"等。

Miller, H. Laurence. "On the 'Chicago School of Economics.'" *Journal of Political Economy* 70 (1962): 64-69. 这篇杂志文章的作者学识渊博，却写得非常通俗易懂。它评论了从20世纪30年代（芝加哥学派）到60年代和70年代［以米尔顿·弗里德曼的著作（见上一条参考文献）为代表的新一代经济学家］的主要研究。

Samuels, Warren J., ed. *The Chicago School of Political Economy*. East Lansing: Michigan State University Press, 1976. 一本技术性很强的著作。尽管有几位撰稿人讨论了芝加哥学派本身的演进问题，但绝大多数著作或多或少涉及芝加哥风格。他们讨论了一些当时主要的经济理论问题，包括结构主义、价格理论和法学。

互参条目

Classical Economics，古典经济学；Deficit Spending，赤字支出；The Federal Reserve Bank，联邦储备银行；Fiscal Policy: Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Fiscal Policy: Supply-Side Effects，财政政策：供给方效应；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Laissez-Faire，Laissez-Passer，and the History of Liberalism，自由放任、自由通行和自由主义的历史；Monetarism，货币主义；Neoclassical Economics，新古典经济学。

198

拜伦·D·坎农（Byron D. Cannon） 著
李 彬 译
刘凤良 校

CLASSICAL ECONOMICS
古典经济学

199 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济思想史

经济思想的古典学派发端于1776年亚当·斯密（Adam Smith）的著作《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*）。这一学派最为关心的是找出促进国民产出（国民财富）、产出增长以及价值决定的因素。除斯密之外，一般被认为属于古典经济学派的经济学家还包括大卫·李嘉图（David Ricardo）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）、让-巴蒂斯特·萨伊（Jean-Baptiste Say）和约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill）。

主要术语

比较优势（COMPARATIVE ADVANTAGE）：一个国家专门生产相对于该国必须放弃生产的产品来说成本最低的产品。

收益递减（DIMINISHING RETURNS）：其他条件保持不变，使用额外一单位投入所得到的产量逐渐减少。

劳动分工（DIVISION OF LABOR）：将劳动集中使用在最适合它的工作上以提高效率。

交换价值（EXCHANGE VALUE）：一种商品在交换中对另一种商品的需求能力。

利益调和（HARMONY OF INTERESTS）：追求自身利益的个人最终惠泽其他人的利益，而这并非是他们的本意。

看不见的手（INVISIBLE HAND）：竞争性市场的力量，它能够使个体追求自身利益的结果是导致社会福利的提高。

自由放任（LAISSEZ-FAIRE）：让个人受到最少政府干预的经济决策是最好的这一信条。

萨伊定律（SAY'S LAW）：在均衡时，总供给一定等于总需求；一般用来指经济只会在充分就业下达到均衡。

稳态（STATIONARY STATE）：经济演化的最终结果；稳态被刻画为零人口增长率、零利润和不变的资本存量。

使用价值（USE VALUE）：商品能够满足人的需求和欲望的能力。

综　述

古典经济学指发端于亚当·斯密的《国民财富的性质和原因的研究》（1776）的经济思想流派。对古典经济学做出贡献的人是第一批发展出内在一致的全面理论的人，这些理论显然运用了科学的方法。因此，经济思想史学家们一般把古典经济学作为现代经济思想的开端。古典学派由英国经济学家主导，从1776年一直持续到19世纪晚期。

斯密强调，经济活动的目的是为了消费；因此，一个国家的财富由可用于消费的产出数量或人均产出决定。按照斯密的观点，劳动是一国生产的重要决定因素，劳动分工和专业化决定了劳动生产率。斯密还对商品的使用价值和交换价值进行了区分。使用价值由商品带给个人的消费满足所决定，而交换价值指的是商品在交换中对另一种商品的需求能力。交换价值只由生产方决定。需求在交换价值的决定中

没有作用，这导致斯密著名的钻石和水的悖论。钻石具有很小的使用价值，其价格却远远高于水的价格，而水有着更高的使用价值。这意味着使用价值或需求对价值决定有很小的作用。不过，斯密认识到商品价值由生产的三个要素决定：劳动、资本和私有财产（土地）。

斯密之后是大卫·李嘉图（1772—1823）。李嘉图对价值决定和收入以地租、工资和利润三种形式分配的思考来源于他对《谷物法》（Corn Laws）的研究。《谷物法》是一组对大不列颠谷物进口设置关税的规定。李嘉图认为《谷物法》将导致收入的重新分配，通过更高的地租使收入分配有利于地主。为了得出这一结论，李嘉图发展了一个有关交换价值决定的新理论。李嘉图认为交换价值的差异是商品生产中使用的相对劳动数量差异的函数。基于这一前提，李嘉图发展了他的地租理论。地租被定义为"利用土壤原有的和不可摧毁的地力的代价"。因此，要对更富饶和位置更好的土地征收地租，而不够富饶、位置较差的土地的地租为零。对《谷物法》的进一步思考促成了李嘉图更重要的贡献——比较优势原理，这一原理意味着所有参与贸易的国家都能从国际贸易中获益。

200

对于社会的未来，李嘉图比斯密更为悲观。斯密把经济增长看做一个永不停止的现象，而李嘉图则认为增长最终将停止。在其稳态中，李嘉图总结道，随着利润被挤压到零，经济增长将停止。由于没有利润，就不会存在资本投资的激励，这将导致经济增长的终结。

李嘉图的悲观主义得到了托马斯·罗伯特·马尔萨斯（1766—1834）的共鸣，尽管原因不同。马尔萨斯相信对经济增长的最终制约将是社会供养人口的能力。马尔萨斯认为有两个基本原理存在于社会中：食物是人类生存的必需品；两性间的欲望是必需的且会持续存在。这两个基本原理导致的问题可从马尔萨斯的结论中看到：人口将以几何级数增长，但食物生产则会因为收益递减而只能以算术级数增长。社会将最终达到一个点，在这个点上食物不再能养活所有社会成员。在该点上，对人口的主动限制、饥荒、瘟疫或战争将减轻人口压力。马尔萨斯相信贫困是过剩的信号，因此他强烈反对贫困救济。

法国经济学家让-巴蒂斯特·萨伊（1767—1832）对古典经济学做出了许多重要贡献。他的《政治经济学要义》（*A Treatise on Political Economy*，1803）将斯密发展的基本经济原理介绍给整个欧洲。而且他提出了众所周知的萨伊定律，指出总量生产过剩是不可能的。这一结论一般被解释为"供给创造自身的需求"，而且后果是经济将总是趋向充分就业（马尔萨斯不同意这一结论，他发展了一个总量需求不足或供给过剩的理论）。这一结论强化了斯密对最小化政府干预的主张。

古典时代结束前，约翰·斯图亚特·穆勒的《政治经济学原理》（*Principles of Political Economy*，1848）总结了发生在经济思想中的演变。穆勒承认斯密介绍的个人自由和竞争的重要性。不过，穆勒调和了个人自由，认为政府干预有时也是必要的。按照穆勒的想法，商品的分配不是由自然规律决定的；因此，自由放任是一种社会制度。政府干预对于纠正分配方式的不足以及其他情况如保护新生工业是必要的。而且穆勒偏离了李嘉图的劳动是唯一生产要素的论断，同意斯密的观点，认为劳动、土地和资本都是生产要素。与许多前辈不同，穆勒更多地强调需求在商品交换价值决定中的作用。而且，穆勒不同意马尔萨斯认为人口将以几何级数增长的观点。尽管穆勒同意李嘉图的利润率下降的结论，但是他对于经济增长的前景更为乐观。穆勒相信，社会的总体进步将减少可接受利润的最低水平。穆勒并不把稳态看做必然不可接受的结果，尽管它真的出现过。

应　用

在《国民财富的性质和原因的研究》出版之前，经济思想的主导学派是重商主义。一般地，重商主义把一国的财富与该国持有的金银相联系。为了增加财富，一国不得不增加金银的存量，典型的方法是通过国际贸易。通过使出口超过进口，一国就会出现等于顺差的金银流入。重商主义者认为政府的干预对保证持续

顺差非常重要。经济思想的第二个学派重农主义存在于18世纪中期的法国。其创始人弗朗斯瓦·魁奈（François Quesnay）不同意重商主义关于一国财富决定于该国金银存量的结论。相反，魁奈认为一国的产出数量决定其财富水平，而产出只能由经济的生产部门——农业创造。

201

斯密质疑重商主义的财富观点。斯密认为经济活动的目标是消费；所以，他同意重农主义的结论：一国财富的源泉是该国利用自己的稀缺资源生产的人均产出数量。因此，为了增加一国财富，应该强调经济增长。资本积累以及允许更广泛的专业化和更深度的劳动分工都被看做经济增长的重要源泉。

古典学派的发展伴随着工业革命对英国经济的影响。工业的增长导致对生产重要性的强调，也更让人认识到竞争作为规制力量的重要性。而且，英国的工业增长要求比在重商主义限制下更富流动性的劳动力和更强大的企业，这样才能令它们不再寻求重商主义的关税保护、政府补贴和垄断特权。古典经济学家提倡政府在经济中的更小作用，他们通常都拥护自由放任原理。

古典经济学的哲学基础是相信经济行为受自然规律的制约。这些规律应用于经济学时没有受到更改或阻碍。一般地（最著名的例外是李嘉图），古典经济学家相信利益调和，个人通过追求自身利益将促成社会的最优结果。正如斯密所言，“他只关心自己的所得，当他这样做……他会被一只看不见的手引领从而促生一个并非他本意的结果。”这只引领人们促进社会最优的手就是市场竞争。古典经济学家相信自然规律和利益调和导致古典经济学对自由放任的支持，不过，他们并不提倡完全的政府无为。例如，穆勒就提出要对土地的非劳动收入征税和对自然垄断进行政府管制。

古典学派对经济学做出了巨大的贡献。通过破除重商主义信条，古典学派正确地将注意力集中于产出。而且，对竞争的日益重视减少了对政府干预的依赖。经济调和与竞争结合，也使得追求利润合理化。最后，古典经济学为经济学后来的发展奠定了基础。

尽管古典经济学为现代经济学奠定了基础，但其许多主要原理在接近19世纪末期时越来越受到质疑。19世纪后半叶经济波动的增加导致对萨伊定律有效性的质疑越来越多。大型企业的成长使得竞争衰减，这导致对政府管制经济的需求。阶级间越来越严重的不平等与利益调和论相矛盾。关于商品交换价值决定的问题导致越来越多的对需求作用的强调，进而导致了威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons）和卡尔·门格尔（Carl Menger）的边际主义理论的发展。这些边际思想最终在19世纪末经由阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）和古典思想相调和，结果形成了经济思想的新古典学派。

相关内容

工业革命越来越令重商主义和重农主义的原理受到质疑。大卫·休谟（David Hume）18世纪中期的著作提出在国际贸易中存在一个均衡。交换比率的调整使得一个国家不可能通过出口高于进口来维持金银的流入。因此，国际贸易中重商主义者的作用受到反驳。英国工业的兴起和国家实力的同时上升否定了只有农业是生产部门的思想。

伴随着工业革命的不断变化的经济、社会和政治环境要求修改经济思想。自然科学强调自然规律的重要性，如伊撒克·牛顿（Isaac Newton）爵士对地心引力的发现。在经济学中也越来越强调发现控制经济行为的自然规律。

202

工业革命还使得市场更加重要。竞争的加剧导致了作为管制力量的政府干预的减少。国民生产总值的增长使得所有社会成员都能从经济增长中获益，这创造了明显的利益调和。这种变化着的经济、社会和政治秩序凸显了重商主义教条的弱点。《国民财富的性质和原因的研究》最初的写作目的是对重商主义信条的批评和对社会“真实”经济力量的描述。不过，社会的持续变化改变了这些思想。人口增长和英国对食物进口越来越严重的依赖催生了马尔萨斯的人口理论、李嘉图的地租理论和稳态理论。分配日益严重不平等导致穆勒得出生产受自然规律控制而分配受人类制度控制的结论。

最后，真实世界与古典理论的矛盾导致了巨大的理论变革。不过，消费是经济活动的目的、人均产出很重要以及依靠竞争与市场等基本结论仍将是以后经济学发展的基础。

参考文献

Blaug, Mark. *Ricardian Economics*. New Haven, Conn: Yale University Press, 1958. 根据李嘉图的出版物和通信对李嘉图工作的解读。强调李嘉图主义理论的抽象性质。

Eagley, Robert V. *The Structure of Classical Economic Theory*. New York: Oxford University Press, 1974. 一本相对较短（140页）的书，提供了对古典经济学基本分析结构的详细介绍。得出古典理论的核心概念是资本的结论。

Hollander, Samuel. *The Economics of Adam Smith*. Toronto: University of Toronto Press, 1973. 通过对竞争性经济一般均衡趋势的强调检验了斯密的思想。

——. *The Economics of David Ricardo*. Toronto: University of Toronto Press, 1979. 这是一本总结李嘉图对经济学的贡献的相对较厚的书。尤其强调了李嘉图和斯密的工作，还陈述了李嘉图主义理论和马歇尔主义理论的相似之处。

——. *The Economics of John Stuart Mill*. Toronto: University of Toronto Press, 1985. 这是两卷本文集，总结了穆勒对古典学派的贡献。尤其强调穆勒对李嘉图主义理论的扩展。

Malthus, Thomas Robert. *An Essay on the Principle of Population*, edited by Philip Appleman. New York: W. W. Norton, 1976. 除了《马尔萨斯文集》(*Malthus' Essay*) 的原稿和修订版之外，这本书还包括了那些影响马尔萨斯、评论马尔萨斯和讨论20世纪马尔萨斯理论有效性的学者的作品。

O'Brien, D. P. *The Classical Economists*. Oxford, England: Clarendon Press, 1975. 总结了古典经济学家发展的主要经济理论。各章按照经济理论的领域划分，而不是按照人物划分。

Robbins, Lionel. *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy*. New York: Macmillan, 1952. 强调古典经济学的政治方面。用了许多引言来证明古典经济学家并不主张纯粹自由放任政策的观点。

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, edited by Edwin Cannan. New York: Modern Library, 1937. 这本书兴起了古典经济学。为古典经济学奠定了基础，对重农主义和重商主义进行了批评。

互参条目

Comparative Advantage, 比较优势; Corn Laws, 《谷物法》; The History of Economics, 经济学史; The Industrial Revolution, 产业革命; Laissez-Faire, Laissez-Passer, and the History of Liberalism, 自由放任、自由通行和自由主义的历史; Malthusian Economics, 马尔萨斯经济学; Marxist Economics, 马克思主义经济学; Mercantilism, 重商主义; Neoclassical Economics, 新古典经济学; The Physiocrats, 重农学派; Political Economy and Economics, 政治经济学和经济学; Ricardian Economics, 李嘉图主义经济学; Say's Law, 萨伊定律。

罗伯特·查尔斯·格雷厄姆 (**Robert Charles Graham**) 著

李 彬 译

刘凤良 校

COASE'S THEOREM
科斯定理

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论；卫生、教育和福利理论

科斯定理是一种看待负外部性的方法，集中讨论双方如何通过谈判得到一个解决方案。科斯定理在人们相信解决负外部性问题必须求助于政府干预的时代获得发展。

主要术语

消除（ABATEMENT）：外部不经济的减少。

外部不经济（EXTERNAL DISECONOMY）：对其他人或经济单位的福利造成损害的一种非价格效应。

外部经济（EXTERNAL ECONOMY）：给其他人或经济单位带来了好处的一种非价格效应。

外部性（EXTERNALITY）：一种非价格效应。

完全责任原则（FULL LIABILITY RULE）：外部不经济的制造者必须补偿外部性的全部损失的一种法律原则。

产权（PROPERTY RIGHTS）：对所有权规定的一系列权利。

交易成本（TRANSACTION COSTS）：完成一种经济交易必须承担的信息和交换成本。

零责任原则（ZERO LIABILITY RULE）：外部不经济的制造者不承担外部性损失的一种法律原则。

综　述

当一项生产或消费行为给没有参与最初交易的第三方带来非价格效应时，外部性就产生了。如果第三方的福利增加了，就说存在外部经济。例如，从拥有迷人花园的邻居处得到了好处就是外部经济。如果第三方的境况恶化了，就存在外部不经济。一个工厂排放的烟雾给这一区域的人和植物带来损害就是外部不经济的例子。

外部不经济导致了市场问题，因为与生产和消费这些正在讨论的产品相关的价格没有体现出外部不经济。一个例子是燃烧煤炭产生蒸汽来发电。空气污染是这种发电方式的副产品，这是一种外部不经济，因为它对其他经济单位产生了负效应。发电企业的成本低于它们应该支付的成本，因为这一成本没有反映出社会与电力生产有关的所有成本，例如空气污染带来的社会成本。如果发电企业被迫减少这种燃煤污染，代之以使用更为清洁但更昂贵的煤炭，那么它们的成本将会增加，并且将更真实地反映社会成本。结果将导致发电量更低和电力用户付出更高的价格，不过这不一定是不合意的，因为生产情况更清楚地反映了社会成本。空气污染将不再是个严重问题，而且外部不经济也将大大减少。

人们已经提出多种方法来解决外部不经济导致的问题。这些方法中大部分都设想由政府来干预外部性环境，通过税收或污染消除机制来解决问题。罗纳德·H·科斯（Ronald H. Coase）在其《社会成本问题》（The Problem of Social Cost，1960）一文中指出，参与各方间的谈判是解决外部性问题的基础。他认为如果其中的交易成本不大，那么谈判可能得到最终解决方案。他关注社会知道外部不经济引起

损害的价值与消除这种不经济带来的价值相比是低还是高。参与各方间的谈判比政府强加的解决方法更可能发现这一事实。科斯本人没有提出正式的定理；他关心的是劝说人们采用一种解决外部性问题的新方法。

若干年后，其他人试图用“科斯定理”来总结科斯的方法，通常的表述是：给定一个明确界定的产权系统，外部性环境中包含的双方将通过谈判得到经济有效的解决方案，以消除环境中相关的外部性。科斯定理也被表述为，通过谈判过程得到的最终解决方案与最初的产权界定无关。用这一方法，就没有必要通过政府介入来解决外部性问题了。外部性不会减少到零，但是可以减少到一个让双方都能接受的水平。

204

科斯认为，如果解决问题不需要成本、也就是说，没有交易成本，那么外部不经济环境的结果与施加影响和被影响双方的最初法律地位无关。毋庸置疑，为了谈判可以发生，需要完全界定法定权利。这可以用科斯提到的走失的牛作为例子加以说明。当事双方是种植小麦的农民和养牛的牧民，他们使用的土地毗邻。牛有时会从牧场跑到麦田里毁坏麦苗。在这个例子中，科斯首先让养牛人必须赔偿牛给麦苗带来的所有损失。然后，他改变了产权，让种麦人承担这些成本，而养牛人不必为毁坏麦苗付费。科斯指出，养牛人会牧养相同规模的牛群，无论产权最初怎样分配。在这两种情况下，双方的利润不同，但牛群的规模和牛群对麦苗的损害程度是一样的。

科斯对外部性问题的主要贡献来自于他对牛和麦田案例的进一步研究。在科斯之前，解决外部性问题要靠政府干预，主要通过税收方法。科斯建议当事双方可以通过谈判解决问题而不需要政府的介入。特别地，养牛人可以给麦农补偿，让他不要在与牧场相毗邻的地方种植小麦。如果种麦人没有在与养牛人相邻的地方种植小麦，麦苗就不会被牛破坏。而且，养牛人在决定牛群的规模时不必再考虑牛对小麦的可能伤害。种麦人得到这笔钱，就可以在另外的地方种植小麦，也不必考虑牛对小麦的可能伤害。这个问题的税收解决方案没有考虑像改变小麦种植地方一样的替代方案，而这是科斯希望人们开始考虑的一种可能。

应　用

科斯定理可以被应用于那些与科斯在早期文章中使用的案例类似的情形中。因此，如果当事双方具有几乎相当的规模、在地理上相近，那么在发生外部性问题时，他们可以通过谈判得到解决方案。

许多学者研究了科斯定理是否适用于其他环境。一项研究讨论了当事人多于两方的外部性环境。艾伦·尼斯（Alan Kneese）在其论文《环境污染：经济学和政策》（Environmental Pollution：Economics and Policy，1971）中发现，在环境问题中当事双方往往具有不同的规模。典型的情形是涉及一个或多个组织严密的大型企业。例如，前面提到的电力企业可能是拥有很多为其服务的律师的大型公司。受影响的群体可能包括社区居民和当地农民。对于社区居民和当地农民来说，组成联合体以便能够与电力企业进行有效谈判是一件相当困难的事情。

尼斯还指出，许多环境问题涉及的范围很广，因而需要覆盖面较广的解决方案。对水的管理就需要许多方面的考虑，包括可以被水库和水坝控制的低水流，但是解决方案超出了简单的个人利益。尼斯建议政府介入，因为政府是处理这种规模的问题唯一足够大的单位。

科斯本人承认交易成本可能与环境有关。如果结果会导致产量的增加而且谈判过程没有成本，那么当事双方会通过谈判来重新安排产权。如果谈判过程有成本，只有产量的增值超过谈判成本，产权的重新安排才会发生。在这样的条件下，产权的初始安排的确影响经济产出。产权的特定安排可以导致优化的经济产出。如果一套不同的产权已经被界定，只有产量的增加超过重新安排产权的成本，向有效经济产出水平的转化才会发生。

艾伦·兰德尔（Alan Randall）在其文章《外部性问题的市场解决方案：理论和实践》（Market Solutions to Externality Problems：

205 Theory and Practice，1972）中讲到了无机化肥的生产对柑橘和奶牛产业造成了损害的情形。1957年之前，实行的是零责任原则。受到影响的一方承担举证责任，在起诉化肥厂时要提供对他们造成伤害的证据。1957年建立了一个空气污染控制区。化肥厂面临减少污染排放量或购买受影响土地的选择。化肥厂选择了购买土地。在长期，污染排放量也被削减了，因为化肥厂现在拥有了毗邻的农地，它们会尽力使这片土地的产出最大化。土地和空气不再是无成本消耗的可支配资源。分析1957年之前10年和1957年之后10年的土地价格数据得知，土地价格在1957年之前持续下降，但在化肥厂开始购买工厂周围的土地之后土地价格开始上升。这些分析结果显示，责任规则的变化改变了资源的配置。交易成本在零责任阶段比在1957年之后的阶段高，此时化肥企业为损害负责。法律的改变将举证责任从受影响一方转移到了化肥企业一方。

与科斯定理相反，产权的配置似乎影响外部性环境的产出。将消除污染的责任转移给污染制造企业的规则将导致与污染企业不负责任环境下完全不同的结果。科斯定理只适用于某些特定环境，其中涉及的群体很少从而有很低的交易成本，而且这些群体都是生产者。这一局限性限制了科斯定理适用的领域的数量。

因此，似乎科斯定理并没有得到广泛应用，它通常的应用领域并非是现实世界的常态。不过科斯本人试图提出一种处理外部性问题的方案，这种方案比最终写进以他的名字命名的定理中提到的方案有更广泛的适用性。例如，斯特奇斯诉布里奇曼案（Sturges v. Bridgman）在科斯最初的文章中被讨论过，也出现在约翰·韦尔德（John Weld）的《科斯、社会成本和稳定性：综合评论》（Coase，Social Cost，and Stability：An Integrative Essay，1973）一文中。这个案例涉及一个糖果制造商和一名医生。许多年来，他们毗邻而居，相安无事。但是，当医生在邻近糖果商的厨房旁增加了一个诊室时，麻烦开始了。糖果商家里机器的噪音和震动妨碍了医生在诊室的工作。医生通过法庭迫使糖果商放弃他在厨房的生产。韦尔德和法官认为这一决策是决定相邻地区被如何使用的最终因素。不过科斯认为，如果法律允许谈判，那么最终的使用将由谈判决定。谈判的结果将是让他们自己确定当事双方的所得和所失。如果医生的获利超过糖果商的损失，那么这一地方将免遭糖果商释放的噪音的干扰。

韦尔德认为法定产权分配的中立性可能导致太多零责任规则的出现，如果科斯定理被发现有广泛的适用性，那么这种情况就可能发生。当韦尔德和其他人认为法庭判罚决定了案件的最终结果时，他们忽视了科斯提出的重要一点，即通过当事人间的谈判就可以得到解决方案而无须政府介入。

相关内容

在接近世纪之交时，阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）提出了所谓的外部性经济学。他的思想被A. C. 庇古（A. C. Pigou，1877—1959）在《福利经济学》（*The Economics of Welfare*，1920）中进一步发展。该思想就是当一个产品如工厂中排放的烟危害到工厂的邻居时，经济中存在外部性。在庇古的概念中，只要存在外部性，生产的边际社会成本就会超出生产的边际私人成本。边际私人成本是那些生产产品同时释放烟尘的企业的成本。边际社会成本包括所有私人成本，以及与受到烟尘损害的工厂邻居相关的成本。社会成本更高，因为烟尘损害了这一区域内人们的健康和土地的生产力。如果由排污企业承担全部生产成本，就必须要求企业将所有成本内部化，也就是说让这些社会成本成为生产的直接成本。

庇古提倡征收企业税，以令私人边际成本与社会成本相一致。他肯定了长期以来法律坚持的共同点——引起损害的一方应该补偿损失。 206

科斯最初的文章尝试改变人们关于社会如何解决外部性问题的想法。他认为外部性环境不仅仅是指一种污染的生产方损害了其他人。这一环境实际上是一个双向问题。如果种麦人没有在邻近地区种植小麦，养牛人的牛就不会对小麦造成任何伤害。科斯强调这种双向性质使得双方可以通过谈判得到解决方案。一个污

染企业可以通过贿赂其邻居来继续污染行为，或者邻居可以贿赂污染企业以中止污染排放。这样的解决方法不需依靠政府的介入。科斯认为如果法律制度恰当地安排了产权，那么市场力量或许能够找出有效解决外部性问题的方案。科斯本人没有构造科斯定理，该定理被发现应用范围有限。不过，他通过提供一种解决外部性问题的新方案确实对经济学做出了贡献。与以前的政府干预方式不同，这种方案允许通过协商由市场来解决。科斯认为，一旦法定产权通过法庭得以建立，产权的最终使用将通过协商决定。协商结果将依赖于当事双方的相对所得和所失。如果经济学领域只接受了来自罗纳德·科斯的科斯定理，那么将很难取得持续的进展，因为科斯定理的应用有限。不过，其新的市场导向方案与过去的实践有深刻的区别，在经济学领域有着更广泛的应用潜力。

参考文献

Buchanan, James. "The Coase Theorem and the Theory of the State." In *The Theory of Public Choice* Ⅱ, edited by James Buchanan and Robert Tollison. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1984. 阐述了科斯定理在政府领域的扩展。使用了简单的数字例子，以便一般读者容易理解。

Coase, Ronald. "The Problem of Social Cost." *The Journal of Law and Economics* 3 (October, 1960): 1－44. 科斯在这篇文章中首次介绍了他关于解决外部性问题的思想。文章中的例子简单易懂，具有高中及以上学历的人都能理解。其他经济学家提炼这篇文章的思想构造了科斯定理。

Kneese, Alan. "Environmental Pollution: Economics and Policy." *American Economic Review* 61 (May, 1971): 153－166. 研究了科斯定理在只有两个当事人条件下的应用。尼斯发现，当外部性环境中有很多当事人时，科斯定理的适用性可能更小。这篇文章有一定难度，但对于本科生来说是可以理解的。

Pigou, Arthur. *The Economics of Welfare.* 1920. 4th ed. New York: St. Martin's Press, 1962. 一本经典著作。主要内容长达757页，适合本科生阅读。附录更具技术性，但不是必需的。该书为展示科斯定理准备了一个恰到好处的经济学舞台。

Randall, Alan. "Market Solutions to Externality Problems: Theory and Practice." *American Journal of Agricultural Economics* 54 (May, 1972): 175－183. 兰德尔（Randall）检验了法定责任规则变化时科斯定理的适用性。这篇文章比这里列出的文献更难一点，但是本科或本科以上的学生应该可以把握其思想。

——. *Resource Economics: An Approach to Natural Resource and Environmental Policy*, pp. 155－195. Columbus, Ohio: Grid, 1981. 讨论科斯定理的书很少。如果有，也经常是在教科书的某一章中论及，正如这本书中一样。关于市场无效率的那一部分有1/4内容是关于科斯定理的。任何能够读懂图表的人都能理解。

Weld, John. "Coase, Social Cost, and Stability: An Integrative Essay." *Natural Resources Journal* 13 (October, 1973): 595－613. 韦尔德从权利的合法界定对案例的重要性这一角度考察了科斯原始文章中的案例。韦尔德使用了科斯的简单例子，所以具有高中或以上水平的学生都能读懂该文。

互参条目

Externalities，外部性；Law and Economics，法和经济学；Pareto Economics，帕累托经济学；Resource Allocation，资源配置；Welfare Economics，福利经济学。

埃里克·埃尔德（Eric Elder） 著

李 彬 译

刘凤良 校

CODETERMINATION AND PROFIT SHARING
共同决定和利润分享

207 **经济学类别**：劳动和人口
研究领域：经济制度和工会

世界上有许多商业企业允许雇员加入企业的所有者之列，而且/或者分享企业的利润。共同决定和利润分享是这类重要制度安排中的内容。

主要术语

董事会（BOARD OF DIRECTORS）：一群负责管理公司制企业的运营的人，他们负责选择最高管理层和设定公司总体方向。

共同决定（CODETERMINATION）：一种制度安排，公司董事会的某些成员由雇员选出，而其他成员由股东选出。

公司（CORPORATION）：一种商业企业形式，其中所有者是匿名持股人，通常对公司债务负有限责任，有权利投票选举董事会。

雇员参与管理（EMPLOYEE PARTICIPATION IN MANAGEMENT）：一种制度安排，其中雇员参与企业的管理决策，或选举参与决策的代表。

员工持股计划（EMPLOYEE STOCK OWNERSHIP PLAN，ESOP）：用从企业自身借的钱设立一项基金，为雇员购买企业的所有权份额。

劳动者管理制度（LABOR-MANAGEMENT）：一种制度安排，由公司或社会主义企业的雇员选举董事或者通过无股东参与的投票进行直接决策。

共同决策（MITBESTIMMUNG）：共同决定的德文表述。

生产率（PRODUCTIVITY）：投入—产出比；除非特别指出，投入的通常是劳动。

利润分享（PROFIT SHARING）：一种制度安排，企业的雇员通过参与利润分享的形式得到支付。

综　述

一个资本主义企业通常被认为是由所有者进行决策和控制利润（如果有的话），而雇员执行决策并得到或多或少的固定工资。一个社会主义企业通常被认为是由政府拥有，同时由政府任命经理、取走利润（如果有的话）。不过实际上，在两种经济体制下，都有一些企业其雇员承担了一些通常被认为是由所有者或政府扮演的角色。在许多美国或日本企业中，利润是雇员工资的一部分。在美国，这被称为利润分享。在日本，利润支付通常被称为奖金，但奖金的多少依赖于公司的利润。

在资本主义公司，决策的最终责任由董事会负责，通常由股东（持股人）选举董事会。而在德国（1990 年两德合并前的联邦德国），由雇员选举董事会的约一半代表。这种实践在德文中称为共同决策（Mitbestimmung），这是法律对大公司的要求；在英文中通常称为共同决定（codetermination）。一些其他西欧国家有共同决定法，赋予雇员从选举一两个董事到选举 1/3 的董事的权利，而持股人有权选举 1/3

的董事，其他董事通过两个团体间的协议产生。在美国，一些公司允许工会通过集体谈判指定一个成员参与到董事会中。这些国家被认为是资本主义国家。

共同决定是“员工参与管理”的一个例子。只要雇员参与了公司的决策，就存在“员工参与管理”。然而，这种参与并不总是存在于董事会中。在德国，法律规定中层管理者在某些类型的决策中必须与工人委员会商议。工人委员会是在中层管理者的监督下由雇员选举产生的。与工会的集体谈判也是员工参与管理的一种形式，尽管它存在争议。

另一个极端是，一些企业的董事会完全由雇员选举产生，因此政府和所有者在企业决策中都不发挥直接作用。这种制度安排被称做劳动者管理制度。从1949年到20世纪80年代晚期，南斯拉夫的所有农业企业都是以这种方式进行管理的（尽管这些企业受到严格的管制，南斯拉夫共产主义联盟或共产党可能有时候在选举中发挥了重要的作用）。在大多数资本主义国家和一些社会主义国家中，劳动者管理型企业的数量很少。西班牙蒙德拉贡（Mondragon）的一种复杂的劳动者管理型企业获得了特别的成功，它被广泛认为是资本主义经济中劳动者管理型企业的模型。

208

在利润分享制度中，雇员通过获得一定份额的利润来“参与”企业管理。雇员通过投票选举、与管理者协商和商议决策来参与管理。雇员作为一个有组织的群体，也可以拥有企业的所有权。在美国，联邦政府通过制定特定的法律和税收减免政策来鼓励员工持股计划（ESOPs）。在ESOPs中，经常使用从企业贷来的款项来建立一个信托基金，从而为雇员购买企业股票。在某些美国公司中，雇员通过ESOPs成为占大多数的所有者，这构成一些企业的卖点。不过，瑞典比美国走得更远，前者要求雇员拥有对某些类型的企业的所有权，而不是简单地通过税收减免加以鼓励。

总之，企业有不同的形式，有时这使得社会主义和资本主义在形式上的分界线不很明显。在如德国、瑞典、日本和美国等资本主义社会，雇员有时通过各种形式参与管理、拥有企业和分享利润，有时这种做法受到政府政策激励或其本身就是政策要求的。

应　用

共同决定和其他形式的员工参与管理已经因社会、政治和人道主义原因而得到政府和公众的支持。这一思想是，对于一个职员的生活来说，在工作上的决策比大多数参加投票的“政治”决策更为重要，所以如果一个人在“政治”决策中有发言权，那么他也有权得到某种“经济”决策的发言权。德国关于共同决策的立法显然根源于这种推理。一些带有劳动者管理和员工参与管理特征的私人企业是由企业主发起的，企业主出于人道主义和社会信念，将其企业馈赠或遗赠给他们的员工。西班牙的蒙德拉贡这种复杂的企业形式由一个天主教牧师发起，反映了天主教的人道主义和社会关怀。

员工参与所有权实际上也与此类似。ESOPs方法由路易斯安那的参议员拉塞尔·朗（Russell Long）发起，反映了朗的父亲参议员休伊·皮尔斯·朗（Huey Pierce Long）的平均主义“财富分享”哲学。路易斯·凯尔索（Louise Kelso），第一个提议ESOPs的人，以及哲学家莫蒂默·艾德勒（Mortimer Adler），一个早期的建议者，相信员工参与将会强化美国政府的共和形式。像托马斯·杰斐逊（Thomas Jefferson）一样，他们相信美国政府的共和性质将被大量的财产很少或没有财产的公民弱化；他们把ESOPs看做一种让大多数（如果不是全部）公民成为在现代杰斐逊民主意义上的财产所有者的方法。

另一方面，许多企业使用利润分享计划来改善持股人的境况。这种思想是，如果雇员的报酬有一部分是利润所得，那么雇员就会更加努力工作以便能够分到更多的利润；因此，企业将会在困难时期有所缓冲，因为如果利润下降，报酬也会下降。

所有的员工参与形式的一个重要问题是其对企业生产率和竞争力的影响。通常认为，利润分享和所有权参与的效应为正，因为它们将鼓励员工更加努力地工作。利润分享或许能使

企业更加灵活地应对多变的环境。另外，利润分享中的货币支付或用来为员工购买股票的钱可能有更好的用途。

员工参与管理更受到争议。关于员工参与管理（包括共同决定）对生产率的影响有两种理论。“游手好闲”（goofing off）理论认为，员工参与管理将使得员工的工作更为轻松，这将导致生产率和企业竞争力的下降。“为自己工作”（working for themselves）理论认为，参与管理将使雇员和企业的联系更紧密，更加努力和有效地工作，由此导致生产率的提高和企业更多的产出。证据尽管分散，但似乎支持“为自己工作理论”。最系统的员工参与资本主义经济的代表联邦德国确实得到了高产量和竞争力。对许多国家的个体企业的研究显示，实行员工参与的企业比不实行员工参与的企业有更高的生产率。一项研究显示，利润分享和参与管理两项联合起来的影响比两种制度分别的影响更好——即总体好于部分之和，而且同时实行员工参与管理和利润分享的企业表现得尤其突出。不过，有关员工参与所有权的实践证据并不清晰。

如果员工参与管理（或许还有所有权）能够像证据显示的那样提高生产率，那么可以预见未来这种制度安排将越来越多。在美国，ESOPs 和员工参与管理已经被用来拯救那些在传统制度下将要破产的企业并取得一定成功。或许未来不破产的企业也会将员工参与管理和/或所有权作为增强企业竞争力的方法。政府也可能鼓励这种实践以增加竞争力。不过，明显的是，多数商界人士（以及许多经济学家）对员工参与管理的优点持怀疑态度。

相关内容

现代公司在 19 世纪之前几乎不存在。那么，共同决定在 20 世纪前并不广泛存在不足为奇。共同决定只有在公司制企业中才有意义。早期对共同决定的建议出现于第一次世界大战之后的德国。共同决定的倡议产生自德国产业工人的民众运动，他们反对马克思主义，相信雇主和雇员的利益是根本一致的，不过也认为不改革的资本主义是不人道的。他们想要找出两个极端间的中间道路，共同决定理论成了代表中间道路的主要理论。当然，这一平民运动（像其他所有运动一样）被德国的纳粹政府镇压；不过第二次世界大战之后，它却成为联邦德国“社会市场经济”的主要来源之一。

商界人士总是在赚钱时给其员工奖金，在这一意义上，利润分享有很长的历史。不过，当白领和技术工人组成了劳动力的更大群体，当企业扩张、长期雇佣和“终生工作”更为普遍时，雇员的激励问题就更为重要了。利润分享是解决这一问题的方法之一。最近，日本的奖金制度因为日本在世界市场的成功而被赋予了一些信任。一些经济学家认为，当雇员报酬的较大部分（达到一半）是利润分成时，资本主义经济就会更有能力应对经济环境的变化。这些经济学家建议政府行动起来鼓励利润分享。

经济理论通常将企业视做一个不可分割的、最大化利润的单位，但现实中有的公司却实行利润分享、员工所有权和管理参与，这使得问题在某种程度上变得更为复杂。纯粹劳动者管理型企业的经济理论已经吸引了经济学家的广泛关注，但只是自 1970 年雅罗斯拉夫·瓦尼克（Jaroslav Vanek）对此理论做出了重要贡献之后，这一问题才得到详细的研究。马丁·韦茨曼（Martin Weitzman）在 20 世纪 80 年代早期对利润分享的经济理论做出了重要贡献，但很少有人研究员工参与所有权理论。对于员工参与，在理论和实践领域似乎都还有很多需要研究的东西。

参考文献

Bernstein, Paul. *Workplace Democratization: Its Internal Dynamics*. Kent, Ohio: Kent State University Press, 1976. 这是一本由政治科学家撰写的统计研究著作，是研究利润分享和参与管理对生产率的影响的少数著作之一。是研究美国参与型企业的一本重要著作，要求读者有较好的统计学知识。

Jones, Derek C., and Jan Svejnar, eds. *Advances in the Economic Analysis of Partici-*

patory and Labor-Managed Firms. 4 vols. Greenwich Conn.: JAI Press, 1985—1990. 这一多卷本著作收集了关于劳动者参与管理、共同决定和（尤其第3卷）利润分享的理论和实践研究文章。大多数章节要求有较好的经济学、统计学或两种背景知识。

——, eds. *Participatory and Self-Managed Firms: Evaluating Economic Performance*. Lexington, Mass.: D.C. Heath, 1982. 这本书是研究劳动者参与管理和共同决定的论文集。许多文章包含参与型企业经济表现的证据，但是大多数章节要求有经济学或统计学背景知识，或两种背景知识都需要具备。

Kelso, Louis, and Mortimer Adler. *The Capitalist Manifesto*. New York: Random House, 1958. 这本小书发起了美国的ESOPs运动。它表述了作者的现代杰斐逊民主思想和其中员工所有权的作用。

Okun, Arthur M. *Prices and Markets*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1981. 这一对劳动合约的宏观经济后果的研究对利润分享研究产生了深远的影响。一些经济理论知识是必要的。

Pejovich, Svetozar ed. *The Codetermination Movement in the West*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1978. 这本书收集了有关共同决定的研究论文。大部分是对共同决定持批评态度和对其经济影响特别是对劳动生产率的影响持消极态度的著作；大多数章节使用了理论性或历史性方法而非统计方法。要求读者具备一定的经济理论知识。

Vanek, Jaroslav. *The General Theory of Labor-Managed Market Economies*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1970. 这本厚书基于新古典经济学方法建立了劳动者管理型企业的理论，引起了后来对劳动者管理型企业、共同决定和利润分享的研究。

——. *The Participatory Economy*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1971. 该书是一本较短的非技术性的、历史导向的书，是对瓦尼克的劳动者管理型企业和经济体制思想的总结，这些思想在作者此前的著作中已得到详细论述。

Weitzman, Martin L. *The Share Economy*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1984. 这本书从宏观经济和数理经济角度分析了劳工报酬中大部分为利润分成时对国民经济的好处。在20世纪80年代中期对此问题的争论就开始了。

互参条目

Forms of Business Organization，企业组织形式；Firms: Theory and Types，企业：理论及分类；Productivity and Wages of Labor，生产率和劳动工资。

罗杰·A·麦凯恩（Roger A. McCain） 著
李 彬 译
张海阳 校

COLBERTISM
柯尔贝尔主义

211 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济思想史

柯尔贝尔主义是指1665年到1678年间路易十四的财政大臣让-巴蒂斯特·柯尔贝尔（Jean-Baptiste Colbert）设计的法国经济政策，它极大地拓展和修订了重商主义实践。柯尔贝尔主义暂时加强了路易十四政权的稳固和繁荣。在后来的3个世纪，柯尔贝尔主义成为关于重商主义和自由放任资本主义的相对优点的政治和经济争论的一个焦点。

主要术语

重金主义（BULLIONISM）：一种信念，认为一个国家的政治和经济实力由其黄金和白银的储量决定。

自由放任（LAISSEZ-FAIRE）：私有经济企业对利润的追逐不受政府介入或管制的直接干预。

重商主义（MERCANTILISM）：一个涵盖各类政府政策，例如重金主义、保护主义和补贴，能够为国家的自足和政权的加强服务的非正式术语。

补贴（SUBSIDIES）：政府的直接货币支付，或更为非直接的，指政府赋予特权以促进垄断或其他特殊经济利益。

关税（TARIFF）：政府对进出口货物的征税计划，旨在增加收入，抵制外国的竞争，间接地补贴国内的经济部门。

综　述

16世纪，在让-巴蒂斯特·柯尔贝尔1665年担任路易十四的财政大臣之前，法国已经成为由绝对君主统领下的高度集权的民族政府，这种情形被路易十四称为"政府就是我"。到1600年，法国的君主和他们的大臣已经执行了一些松散的政策，这些政策逐渐被称为"重商主义"，或在1665年到17世纪80年代晚期之间的巅峰期被称为"柯尔贝尔主义"。

柯尔贝尔主义最突出的表现是经济方面，但是它的影响扩展到了16世纪和17世纪的所有政治和社会领域。伴随着西欧松散的封建主义在15世纪到17世纪之间灭亡，不仅在法国，而且在大不列颠、荷兰和西班牙，都有一个一般趋势，即君主剥夺以前由贵族分别掌控的权力。尤其是在法国，越来越忽视其地产的贵族变得依靠王室。这导致城市中的贸易或商业部门依靠它们的行会，使其地位相对于传统上占主导的农业部门而言变得更加突出。

法国君主既不关心城市商业、贸易或生产利益（资产阶级），也不关心法国贵族或农民阶级。而且，王族不知疲倦地追求大量额外的收入来源用于支付开始于16世纪中期的国内和国外战争所需的资金。这些宗教的和宗派主义的战争使法国的所有阶层精疲力竭，再加上王族的奢侈生活，耗干了国民财富，使国家陷于债务之中。在柯尔贝尔主义经济政策出现之前，对用于建立王族权力的货币的狂热追逐已经激发了大臣们的灵感：贝斯尼［Maximilien de Béthune（Duc de Sully）］、红衣主教普莱瑟斯［Armand-Jean du Plessis（Duc de Richelieu）］以及红衣主教马泽林（Jules Mazarin）。总的来说，他们的财政措施推动了政策向柯尔贝尔主义的发展。不过，像它们看上去的一样，这些

雄心勃勃的努力很少能持续到这些大臣们的任期结束。

相反，柯尔贝尔主义注定会超越柯尔贝尔而流行下去，尽管后来受到修正。由于机智、直率和对路易十四专制野心的绝对支持，在1665年成为政府财政大臣之后，柯尔贝尔（一个通常被人轻视的人物）肩负了后来23年间建立王族和国家的坚实财政基础的任务。法国的邻国也转向中央集权并且（荷兰除外）实施了不同的重商主义政策。尽管如此，柯尔贝尔主义仍被标为异类，这并不奇怪，因为法国在当时是西欧人口最多的国家，而且到17世纪60年代仍然是最强大的国家。例如，在人口较少、实力较弱的英格兰，之所以要发展重商主义是因为迫于地主和联合起来的城市人发出的呼声，他们迫切想要王族满足他们的利益。另外，在法国，柯尔贝尔主义和它以前的措施被王族大臣们施加于国家的农业和商业，这样在保证经济上自给自足的同时强化了国家在国外和国内的权力。

212

柯尔贝尔主义要坚定地实现这些相互关联的目标。柯尔贝尔不知疲倦地努力，他首先要扩大和加深王族对税收的控制，在路易十四之前的体制下税收因为应税农户的无效率和阻挠而几乎被完全放弃。最后，他取消了国内因地方或省当局相互独立而被强化的关税网络。在职期间，柯尔贝尔试图建立五大农场——实质上是涵盖法国中部大部分地区的自由贸易区，相当于英格兰国土的面积。没有减税也没有强迫贵族和教堂支付费用（尽管他希望这么做），他将繁重的负担平均分配，同时给法国的重要商品制定最高限价。而且，面对强烈的反对，他设法暂时限制了皇室毁灭性的借贷。

对于对外贸易，柯尔贝尔主义是活跃的保护主义者。按照仍然留存于法国的金银通货主义概念，金和银仍被认为是衡量一国财富的尺度。柯尔贝尔主义对除了一些原材料之外的其他进口商品课以重税。在实施这样的关税壁垒之后，柯尔贝尔主义又着手弱化国内商业的地方法规，代之以整个国家的商业法典，进而发挥商业管理的功能，从而让法国的商人和工匠得到特殊的好处。

柯尔贝尔主义也被再度兴起的对公路和河流通行费的攻击痛斥为阻止了国内贸易的自由发展，同时加大了内部改进的工作量。运河的开掘受到了特别的关注，像17世纪70年代晚期一样，许多法国重要的河道被清理或连接：塞纳河（Seine）、卢瓦尔河（Loire）、加龙河（Garonne）、洛特河（Lot）和罗讷河（Rhone）。这些努力中最重要的是比斯开湾和地中海的连接，由工程师米迪（Pierre-Paul de Ricquet's Canal du Midi）负责。

而且，尽管以前的东印度公司和西印度公司都失败了，柯尔贝尔继续支持和补贴法国海外贸易垄断者与外国人在加拿大、西印度和撒哈拉非洲的殖民地竞争，还在斯堪的纳维亚半岛、中东、非洲和北美洲展开竞争。为了保护其在海外的贸易垄断者和殖民地，柯尔贝尔以其海军大臣的另一头衔寻求扩充海军和商船队，同时加强它们的后勤支援，从而加强了现代法国的海上实力。

由于急切地希望提高被国内外战争严重损害的手工工业的质量，柯尔贝尔和其同僚们试图重新鼓励行会管制，同时强迫自由劳动力重新集中在行会规则之下。补贴、拨款和特权被用于扩大产量，而且大量生产者得到了特别关照，例如玻璃制造业、毛纺业、丝绸业、织锦业、高级制衣业、矿业和造船业等领域的生产者。大部分企业开始时只是商店；不过有些规模较大，例如在阿布维尔成立的高级荷兰制衣厂有1 500名工人。所有这些企业的生产情况由柯尔贝尔的巡查员严密监管，柯尔贝尔基本上能掌握所有细节。

柯尔贝尔主义在理念和实践上都达到了法国17世纪管理能力允许的全面程度。例如，公共建筑——凡尔赛——在柯尔贝尔的领导下繁荣起来。他主要将精力投入到以下方面：标准化整个国家的砝码、度量和时间；实施单一货币；鼓励理论和应用科学。结果是令人佩服的，尽管最终只是暂时的成功；柯尔贝尔的政策被其继任者继续采用。柯尔贝尔主义建立在许多有助于其实现的推动因素之上：王室的奢侈生活；邻国反对法国保护主义而进行报复导致的国外战争；以及法国的传统主义和差异性。

应　用

从17世纪开始，许多国家已经寻求带有柯尔贝尔主义特征的经济政策。几乎所有的民族213国家，无论名义上是君主制、共和制、联邦制、民主制还是独裁制，都将自身的存在归功于政权的集中和对经济活动的大范围控制。正如柯尔贝尔主义一样，集权主义政府探寻打造国民经济，之后按照国家利益将之合理化，一致地发展了计划经济。例如五年计划，规划了详细的国民经济目标，同时强调哪些经济部门得到最多的资源，这长期以来都是苏联和中华人民共和国的经济特征。

在19世纪和20世纪，柯尔贝尔主义政策出现在西欧和北美的发达经济中。对贸易的禁止以及更为重要的长期对外国商品实施高保护关税，这些是美国政府的政策特征。詹姆斯·麦迪逊（James Madison）和詹姆斯·门罗（James Monroe）当局实施了对大不列颠和法国的贸易禁运。在20世纪30年代和40年代早期对日本实施禁运，以及在20世纪30年代在中立法案下对所有交战方实行禁运。而且，从1950年到1990年，选择性的禁运已经用来阻止美国高科技设备的出口，主要是针对面向苏联和其他社会主义国家的出口。

美国对有潜在竞争力的国外商品实施关税壁垒具有更大的长期重要性。与柯尔贝尔主义对于法国从荷兰、英格兰和西班牙进口的商品所施加的限制一样，美国的关税壁垒尤其在1863年到1933年之间是排外的。他们还设计政策来保护特定区域的经济利益，以及那些被认为没有能力与成熟的国外对手竞争的“新兴产业”。尽管尼克松、里根、布什总统的政府按照自由国际贸易原理对这些关税进行了改革和修订，但保护性关税和其替代品仍然存在；联邦德国和日本生产的汽车都不允许完全竞争性地出口到美国。大量在中国台湾、中国香港、韩国和中国内地生产的丝绸继续被赋予限制性的进口配额。而且，在还没有实施进口限制的领域，它们可以被用来威胁贸易谈判中的其他各方。

在过去3个世纪强加的禁运和保护性关税已经成为其他国家经济政策的重要组成部分。因此，主动成立欧洲经济共同体（1957）、欧洲自由贸易组织（1959）、中美洲经济合作共促会（1960）以及拉丁美洲自由贸易协会（1960）来反对仍然存在的贸易壁垒，包括其中隐藏的政治策略，柯尔贝尔主义最初的实施者对这些策略应该非常熟悉。

相似的，柯尔贝尔主义原理在19世纪和20世纪重新出现在任何政府保护或鼓励各种商业、工业或农业企业的地方。甚至柯尔贝尔主义的重金主义信条仍然存在。在1933年，美国开始囤积黄金，像苏联、南非和中华人民共和国一样。这样，每个国家都寻求压制来自其他国家的竞争，并通过贵金属的存量来衡量自己的实力。柯尔贝尔主义也无意识地预期到了在20世纪生产性劳动力、工作伦理和完全就业的重要性。

相关内容

从历史的角度看，柯尔贝尔主义是对诸如传统主义、地方主义、勉强维生的农业之类的西欧封建制度没落的积极反应，是对手工业者和制造业者施加限制性措施的结果。这种性质的不完全发展使得君主可以通过中央集权在不同水平上保证他们自己和领地的存续。然而，由于缺乏更有生产力的经济，无论是路易十四还是和他同时代的君主的雄心都没有实现。柯尔贝尔主义通过非传统的资源配置方式、筹集财力和提高生产率提供了改善这些问题的最有分歧和最系统的方式，而这一切和柯尔贝尔本214人几乎超人的精力与智慧是分不开的。

学者对柯尔贝尔主义的评价差异很大。他们对于柯尔贝尔主义的效果、合意程度和结果意见不一。随着亚当·斯密（Adam Smith）的《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）的出版——对于不受限制的资本主义的优越性的经典论述，柯尔贝尔主义和重商主义被击倒了。受到美国和法国大革命的影响，政治潮流开始转向反对君主专制，转向

更加自由、个性化和民主的社会。这些政治价值被转化为经济价值：以国家自身利益为幌子对经济活动进行广泛的政府指导和管制被认为是危险和有破坏作用的。在自由放任资本主义时代，人们希望政府为企业提供服务而不是监督市场上的决策。

然而，在19世纪后半期，可以看到对资本主义行为和预期的修正。在西欧国家一体化和美国统一（美国内战的结果）中所体现出的侵略性的民族主义孕育着发达国家之间的经济敌视。另外，社会主义的出现和到20世纪早期共产主义哲学的复兴，为政府直接干预国家经济生活提供了证据。其他因素也证明重新塑造政府和私有企业之间的关系是重要的。资本家对于割喉式竞争的无利润结果的正视，加上寻求控制资本主义生产过剩的改革运动，在西方经济中快速地重塑了政府的地位。20世纪的世界战争同样增加了政府控制经济的力量，这种增加是极其巨大的。这样，由于许多政治和社会压力，国家变得更加愿意干预经济，到了20世纪50年代大多数高度发达的国家已经变成了混合经济。在这个过程中，柯尔贝尔主义的“盛大设计”这个显著特征再度出现：政府计划；保护主义；特权向受扶持企业或经济部门扩张；支持规制和调查政策，给“私人企业”补贴、拨款和贷款；强化工作伦理；管理国家的金融和财政计划——所有这些都与福利国家的增长联系在一起，无论是它们的意识形态还是方法。

到20世纪80年代，国际潮流开始转向反对柯尔贝尔主义和新重商主义。虽然柯尔贝尔希望巩固法国经济，但世界主要经济体的目标是巩固巨大的国际商贸组织，让它们的运行与世界经济的现实更加协调。

参考文献

Braudel, Fernand. *The Wheels of Commerce*. Vol 2 in *Civilization and Capitalism, Fifteenth-Eighteenth Century*. Translated by Sian Reynolds. New York: Harper & Row, 1982. 出色的法国编年史学派代表作，说明翔实而充分。它并没有使用很大篇幅集中讨论柯尔贝尔主义，而是讨论了重商主义、柯尔贝尔主义和初级资本主义所在的历史环境。包括150张插图、地图、表格和出色的用来代替文献的双栏脚注。

Cole, Charles Woosley. *Colbert and a Century of French Mercantilism*. 2 Vols. New York: Columbia University Press, 1939. 尽管这本书出版较早，却是一本对这个领域的历史记载最详尽、分析最客观的书。每卷都是精华，第二卷结束处的双栏索引提供了大量精选信息。这部作品写给感兴趣但不一定是专业的读者，叙述较为清楚，如果以专业眼光看有点粗浅。是关于这一问题的核心资料。没有例子；脚注翔实而充分。除了被引用的文献，许多其他文献都过时了。

Holt, Robert, and John E. Turner. *The Political Basis of Economic Development*. Princeton, N. J.: Van Nostrand, 1966. 为外行写的对比较政治分析的解释性研究。第3章和第4章特别有价值，部分是关于法国以前的政府结构和程序以及寻找和达到经济目标的历史方法。相对于其他章节，在此从合适的角度讨论了柯尔贝尔主义和法国的重商主义。第7章提出了关于政府经济力量的现有局限性的相关假设。所列已出版文献的目录非常广泛，按照国家安排。没有举例；索引很全面。

215

Lodge, Eleanor C. *Sully, Colbert, and Turgot*. London: Methuen, 1931. 适合非专业人士阅读。这一谦逊的作品虽然在某些方面已经过时了，但仍然是对17世纪和18世纪重商主义的三个重要贡献的出色介绍。虽然敬佩柯尔贝尔主义的出色成就，但作者坦诚地讨论了柯尔贝尔的人格和政策缺陷。有脚注、插图和文献。双栏的索引非常有用。

Murat, Ines. *Colbert*. Translated by Robert Francis Cook and Jeannie Van Asselt. Charlottesville: University Press of Virginia, 1984. 回顾了柯尔贝尔的一生和柯尔贝尔主义的理论框架。柯尔贝尔的后人莫拉特（Murat）提供了关于他和其任职的未出版的信息。此书构思巧妙，通俗易懂。尽管较简短，但叙述大多极具权威性。像许多柯尔贝尔研究一样，这本书也必须

严重依赖于皮埃尔·克莱门特（Pierre Clement）于1846年和1882年间出版的未被翻译的多卷本名著。没有地图、表格和插图，但是文献和索引相当出色。

互参条目

The Bullionist Controversy，重金主义论争；Capitalism，资本主义；Development and Terms of Trade，发展和贸易条件；The History of Economics，经济学史；Laissez-Faire，Laissez-Passer，and the History of Liberalism，自由放任、自由通行和自由主义的历史；Mercantilism，重商主义；Monopolies and Competition，垄断和竞争。

克利夫顿·K·耶利（Clifton K. Yearley） 著
李 彬 译
张海阳 校

COLLECTIVE ACTION VS. MARKET ACTION
集体行为和市场行为

经济学类别：福利经济学

研究领域：经济理论；卫生、教育和福利理论

市场有很多优点，但也存在一些缺陷。除了其他优越性，资源配置的市场模式还可以比其他可以想象的替代方法获得更大的效率收益。在市场失灵环境中，集体行为是必要的或者说是合意的。

主要术语

总有效需求（AGGREGATE EFFECTIVE DEMAND）：发现足够的购买者以保证生产出来的产品可以销售出去的问题。

竞争性均衡（COMPETITIVE EQUILIBRIUM）：在由无力影响商品价格的买者和卖者组成的市场上实现的供给和需求的平衡；均衡价格使得需求的数量等于供给的数量。

不完全市场（INCOMPLETE MARKETS）：经济当事人不能直接或间接与其他经济当事人进行商品交易的市场。

看不见的手（INVISIBLE HAND）：亚当·斯密（Adam Smith）1776年建立的理论，认为市场竞争把个人的自利行为转化为公共利益。

不确定性（UNCERTAINTY）：在人们无法对世界进行完全描述时出现的一种情况，此时人们不能完全确信什么是真实的，因此把世界看做是一系列状态中的这一个或那一个。

综　述

市场是人类历史上最伟大的社会发明之一。能够说明市场的经济特征、市场可以做什么和不能做什么，或许是经济学的一个最伟大的贡献。用简单的术语，可以将市场描述为一个环境，其中无数的经济单位只以扩大自己的利益为目标，对价格中显示的信息做出反应，而这有利于形成资源的协调配置。从这些不协调的、分散的行动出发，人们可能直觉地预期会出现某些不一致甚至混乱。然而，在没有任何中央协调者（或计划者）的情况下，具有灵活性和适应性的市场机制不仅达到了平衡的结果，而且其结果在严格定义下是有效率的。经济学家将此称为帕累托效率——不存在其他能够使每个经济当事人的境况都得到改善的配置，或者换句话说，不存在一种能够在每个经济当事人福利不变差的条件下使至少一个人的福利变好的配置。

如果市场能导致一致并产生某种人们想要的配置效率，那么为什么还需要集体行为呢？答案在于社会想要什么样的配置，以及阻碍资源有效分配的严重的市场不完全性是否存在。市场有时让我们沮丧；对于某些商品，市场要么不存在，要么即使存在，也不能表现得令人满意。

资源通过市场进行有效配置（帕累托有效率的产出）只有在某些特定的通常是严格的假设下才能实现。（广义来说，这些假设包括完全竞争、市场力量的缺乏、完全信息、对所有商

品和服务的市场的存在、完全确定性和完全理性。）这些条件在一定程度上不能得到满足时，就存在效率条件的破坏。现代经济理论已经清楚地定义了价格系统不能达到资源有效配置的条件。这些讨论围绕着外部性、公共产品、不完全竞争、不完全市场、不完全的和分配不均的信息、交易成本以及失业等原因造成的市场失灵展开。当这些条件的一些或全部存在时，特定的市场行为可能使一个人或一群人获利，但可能仍然对整个社会总体造成伤害。因此结论是，尽管价格系统的意义重大，但它仍不能被看做社会生活的完全主宰者。实际上，在一些条件下，用集体行为作为市场的补充是必要的或是合意的。

集体行为扩展了个人理性的边界。对于个人来说，发挥力量的可能空间受到环境力量的限制。通过集体行为，个人可以集中地实现其偏好。集体行为扩展了可能性的空间。

集体行为有各种形式。最广为人知的包括政府、政党、工会、压力集团、非营利性组织、各种商业联盟或卡特尔，以及大公司内部的等级结构等。集体行为还有一种虚化的组织形式，包含在伦理道德和互相信任基础上的看不见的制度之中。总之，社会越文明，经济越发达，集体行为的可见制度的作用就越重要。

应　用

简要地集中讨论市场失灵的一些原因是必要的。不完全竞争非常广泛，因为一些行业只有在非常大的规模上生产从而实现高度集中（如果不是完全垄断的话）才能得到利润。当市场上只有很少的参与者时，市场力量也成为一个因素，一些参与者成为价格制定者而不是价格接受者。大量的不完全市场的存在主要是由不确定性和外部性的出现所致。与不确定性和不完全市场紧密联系的另外一个问题是不完全信息——信息的分布和可得性并不平均，另外还有包含在信息收集和处理过程中的成本。这进而关系到交易成本——运行经济系统的成本。与谈判或配给相比，市场系统可以节约信息成本，但发送和接收多种多样的价格信号的成本可能过于高昂而不能保证一个更合意的价差。还存在着不能保证充分就业、合意的经济增长速度以及公平收入分配等一些重要的市场失灵。

无论市场的优点是什么，都不能为了维护市场而说它能导致一个理想的收入分配。市场结果依赖于购买力的初始分配。在市场系统中，经济参与人可以自由花费自己的钱财，其福利通过交换而增加，同时人们必须记住他们的自由是受到其所能支配的货币数量限制的。对于某些参与人，这种自由可能非常有限。无论如何，帕累托效率都不意味着一个公平的分配系统；资源的某种配置可能满足帕累托效率，但是它可能代表财富向一个集团的极大集中和另一集团的贫困集聚。对市场研究的教训之一是，如果社会想要实现正确的收入分配，可以求助于改变购买力的初始配置，而不能求助于市场机制的介入。

不过，必须牢记的是，再分配性转移支付从损失激励的角度来讲成本很高。作为一种规则，任何税收都会导致价格扭曲，再分配将导致无效率，即使在转移支付之后市场运转没有受到妨碍也是如此。

市场失灵的标准教科书案例是外部性的存在。外部性是强加于一项经济活动之外的个人或企业之上的正的或负的影响，也就是说，这些人或团体既没有因为这项活动的影响好而付费，也没有因为活动影响坏而得到补偿。这些效应是私人成本和社会成本之差为正或为负的结果。正外部性的例子包括养蜂人有益于邻居家的果园种植、邻区的破败房屋翻新以及自发的污染控制等。不过，环境破坏带来的负外部性是更为严重的问题。例如，一个化工厂污染了一条河就给下游河水的使用者施加了成本，这一成本来源于化工厂。引起这些危害效应的例子数不胜数。经济主体倾向于生产过多的负效应，因为他们不会为此受到完全的惩罚；另一方面，经济主体又倾向于少生产正的外部性，因为他们不会为此得到完全的补偿。

集体行为可以导致个人和企业在其行动中考虑社会成本和社会收益。社会如何才能对污染者施加成本呢？一个新的提议是建立污染的市场，不过这种方案面对着大量的理论和实际

困难。另一种方式是设立和实施污染标准，不过这经常导致无效率。最受倡导和使用最广泛的将污染内在化的集体行为是税收，当然这种方案同样也有很多缺陷。

公共产品包括那些能够有益于某个给定区域、全国甚至国际范围内的全体居民的产品。218 它们是那些被集体消费却不能很好地把个人从集体消费中区分出来的产品。公共产品由额外的人使用不会增加成本，而一旦这些产品被生产出来，就不能排除个人的使用。这类产品的例子包括国防、公园、公路网、法律和规章制度、消防、教育以及卫生保健等。作为一种规则，市场本身不会提供公共产品，而且即使提供，数量也是不足的。这是公共产品非市场供给的原因。

公共产品的一个问题是它们应该如何被加以供给。政府可以直接供给（例如军队），也可以委托私人部门供给（例如军事设备），或者利用政策工具引导私人部门供给这些产品（例如，私人卫生保健或教育）。另一个问题是设计有效、公平的税收制度为公共产品的供给融资。不过，一个更为严重的问题是政府获得和处理信息的能力有限，政府行为可能带来官僚主义的负效应。

与其他市场失灵同样严重的是，市场失灵导致不能充分就业。交替出现的潜在产出的浪费表现为周期性的劳动失业和生产能力闲置。从数量的相对顺序来看，失业可能是市场失灵导致的最无效的后果。当失业问题可以归因于总有效需求不足时，公共政策可以以三种主要方式或一种合并形式增加经济活动。第一，最简单和最直接的方式是政府直接支付各种计划；第二，政府可以运用各种财政和货币手段引导私人投资；第三，政府可以对收入进行再分配，给低收入群体更多的倾斜，因为他们的消费品支出比例更高。选择使用哪种手段是重要的决策，因为各种手段对国民产出的构成、收入分配、生活质量和社会的未来发展方向都会产生显著的影响。而且，所有这些都依赖于各种不同的条件。

经济学的发展能够使人们认识到市场和集体行为的潜力和局限性。一个很大的问题是怎样在保留市场行为重要优点的同时允许集体行为减轻资源闲置造成的极大的低效率和应对其他市场失灵。

相关内容

200 多年来，经济思想的大部分历史集中于市场机制的运行及其令人满意的特征上。这已经成为争议的焦点和紧张关系的来源。不过，一个思想贯穿于大部分经济文献——经济当事人出于本意希望在某种程度上促进总体的福利，或者说完全竞争将在某种程度上达到个人满意度最大化（或产量最大化）。

一些当代经济学家认为，“看不见的手”是所有经济学中最深刻的命题。其他人认为，无视其现状而一味说它不受任何批评的观点并不理智。二者的中间有很多解释，它们要么或多或少地与“看不见的手”在某种程度上协调和有效的观点趋同；要么定义错误、无望地纠缠于一大堆夸张的主张中，要么忽视、低估了效率条件并不总是存在这一事实。

实际上，从亚当·斯密（1723—1790）开始，经济文献就充斥着各种对竞争性自由放任的和谐性和有效性的主张和误解。最终，完全竞争不一定导致有序、高效的市场配置这一认识越来越受到重视。多年来，对于市场可能或不可能达成资源有效配置的条件得到逐步修正。不过，自 20 世纪 40 年代以来，该理论的准确性从其非事实和半事实中分离出来，而且此信条已经由现代福利经济学重新进行解释和构造。

主要的结论为“福利经济学的两个基本定理”：第一，在适当的假定条件下，每个竞争性均衡都是帕累托有效的；第二，对于每个帕累 219 托有效配置而言，存在一个资源再配置使得给定的资源帕累托有效配置是对应于新的资源配置的一个竞争性均衡。这两个定理不仅为经济理论提供了核心思想，而且具有基本的政策含义。

第一个定理并不是说这一状态是社会最好的或者是道德上平等的，因为在这一过程中没有可以保证分配公平的方法。另一方面，第二个定理意味着分配判断的问题可以与效率条件

分开。如果一个分散的市场解决方案被采用，而且人们期待改变现有分配方案，那么这一定理就意味着改变资源初始分配的可能性，以及允许市场不受阻碍地发挥作用。

自然，只有特别重要的和高度确切的假设得到满足，这两个定理才成立。这些假设包括：所有相关的市场都存在（包括外部性市场）以及没有市场力量。在真实世界里，这些假设很少得到满足。不过，这些定理提供了一个分析框架，可以用来辨别集体行为的潜在重要性。

另一个主要的理论发展是凯恩斯革命，它为政府介入经济来刺激更高的资源使用提供了辩护。

集体行为也有一段很长的历史。在 18 世纪，大卫·休谟（David Hume，1711—1776）就观察到存在只有通过集体决策才能解决的问题。实际上，像现代经济学家一样，“看不见的手”之父斯密也致力于描述私人活动和公共活动。他敏锐地发现某些职能只有政府才能胜任。

部分地作为当代理论发展的结果，在社会和政治压力之下，自 20 世纪 30 年代以来，政府在经济活动中已经发挥了越来越多的作用。这继而引起了人们对政府干预的缺点、政府干预的失灵和无效以及寻求一种替代的集体行为方式等问题越来越多的关注。

参考文献

Arrow, Kenneth J. *The Limits of Organization*. New York: W. W. Norton, 1974. 包括一系列演讲，其中的主要理论向外行人解释了市场的潜力和缺陷，以及采取各种集体决策形式的原因。

Buchanan, James M., and Gordon Tullock. *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962. 用经济学方法分析了政治决策问题。

Feiwel, George R., ed. *Arrow and the Ascent of Modern Economic Theory*. London: Macmillan, 1987. 一本呈现了现代经济理论发展过程的文选，其中包括从各个方面对市场的潜力和局限性的分析。

——, ed. *Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy*. London: Macmillan, 1987. 一本集中分析现代福利经济学的文集，涉及效率、分配公正性和民主等问题。

Olson, Mancur L. *The Logic of Collective Action*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965. 奥尔森（Olson）尝试推广和应用公共产品理论。

Samuelson, Paul A., and William D. Nordhaus. *Economics*. 12th ed. New York: McGraw-Hill, 1985. 一本优秀的教科书，其第 6 部分是关于效率、公平和政府经济作用的论述。

Stiglitz, Joseph E. *Economics of the Public Sector*. 2d ed. New York: W. W. Norton, 1988. 一本公共财政教科书，由在这一领域前沿工作的经济学家撰写而成。第 1 部分解释了为什么某些经济行为要采取集体行为的方式。

互参条目

The Arrow-Debreu Model，阿罗-德布鲁模型；Arrow's Impossibility Theorem，阿罗不可能性定理；Distribution Theories，分配理论；Externalities，外部性；The Invisible Hand，看不见的手；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Laissez-Faire, Laissez-Passer, and the History of Liberalism，自由放任、自由通行和自由主义的历史；Oligopolies and Industrial Concentration，寡头垄断与产业集中；Pareto Economics，帕累托经济学；Public Choice，公共选择；Unemployment and Demand Stimulus Policies，失业和需求激励政策；Welfare Economics，福利经济学。

乔治·R·菲韦尔（George R. Feiwel）
艾达·菲韦尔（Ida Feiwel） 著
李彬 译
刘凤良 校

COLLUSION
共　谋

经济学类别：产业经济学
研究领域：产业组织和公共政策

共谋发生于两个或多个企业协调它们的行动以抑制特定行业内卖者之间的竞争的情况下。一个成功的共谋协议可以提高产品的价格、增加生产者的利润和减少消费者购买商品的所得。当消费者的损失超过生产者的所得时，社会就受到了这种协议的伤害。

主要术语

反垄断法（ANTITRUST LAWS）：旨在防止企业达成共谋协议的联邦和州法律。

卡特尔（CARTEL）：一些企业勾结在一起，使得产品价格被抬高到竞争性价格之上。

集中（CONCENTRATION）：一种特定产品的生产被一些大企业控制的程度。

强制措施（ENFORCEMENT）：保证达成协议的几方遵守协议并且处罚违反者的措施。

进入（ENTRY）：一个新的或已有的企业决定与市场上的已有卖者进行竞争，开始生产和销售这种产品。

需求定律（LAW OF DEMAND）：当一种商品的价格上升时（同时其他经济变量保持不变），消费者就会减少对该商品的购买。

寡头垄断（OLIGOPOLY）：由少数大厂商提供了产品总量的大部分的市场。

价格规定（PRICE FIXING）：卖者间的一种协议，约定产品价格不能降低到特定的最低价格之下。

《谢尔曼反托拉斯法案》（SHERMAN ANTITRUST ACT，1890）：第一部联邦反托拉斯法，目的是阻止一个企业或企业间的共谋协议进行产业垄断。

默许共谋（TACIT COLLUSION）：一些厂商之间没有进行正式的交流而形成的企业间生产决策的协调。

综　述

在《韦氏新大学词典（第9版）》（*Webster's Ninth New Collegiate Dictionary*）中，“共谋”被定义为“秘密协议或合作，特别是为了达到一个非法或欺诈的目的”。这个一般化的定义与经济学中使用的字眼一致，共谋行为通常涉及在两个或多个卖者之间的协议，旨在采取行动压制市场中卖者之间的竞争。因为卖者之间互相竞争可以为消费者提供低价，所以共谋协议会提高消费者为这一商品支付的价格。因为对消费者造成这种伤害，所以生产者之间通过协议来固定价格是违背反垄断法的，因此参与者必须保守秘密。

任意给定行业中的生产者都有动机实现共谋，因为一个成功的共谋协议不仅可以提高消费者支付的价格，而且可以提高生产者的利润。反垄断法和经济学家对这类协议深恶痛绝，因为它们强加给消费者的成本超过了转移给共谋企业的利润。这一条件是如下事实的结果，作为对高价的反应，消费者减少了对商品的消费。共谋协议的社会成本产生于在较高价格下可以消费的商品数量的减少。因为价格规定协议给社会强加了成本，所以价格规定协议自从1890

年美国国会通过了《谢尔曼反托拉斯法案》(Sherman Antitrust Act)之后，在美国被视为违法就不足为奇了。该法案的第一部分就宣布价格规定为非法，因为所有这类阻止价格降低的合约都“妨碍贸易”。

尽管一个行业中的企业可以通过共谋规定价格得到更高的利润，但如果它们的卡特尔想达成这一目标的话，必须克服许多障碍。首先，协议必须保密，因为它是违法的。这明显提高了参与协议的当事人进行谈判和保证遵守协议以及降低竞争企业试图勾结的可能性所付出的成本。其次，这个行业的企业必须就协议的条款互相谈判。协议越复杂，协议成功的可能性就越低。一般地，行业中的企业数目很少、企业生产的产品类型完全相同以及企业有相同的生产成本时，谈判进行得就更为顺利。再次，一旦达成协议，产品的价格上升了，就必须找到某种机制控制卡特尔的成员，以保证它们遵守协议的条款。强大的厂商贸易联盟倾向于使得强制措施易于执行，因为它们提供了一个让共谋的厂商可以交换信息、讨论协议变更的平台。亚当·斯密(Adam Smith，1723—1790)在其经典著作《国民财富的性质和原因的研究》(*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*)中观察到：“进行同种贸易的人们很少聚在一起，即使为了娱乐和解闷也很少相聚，但是他们的谈话总是导致对公众不利的共谋或者提价。”最后，如果对产品的需求相对于价格的提高反应很小，共谋就更有可能成功，因为共谋企业不必担心提价时会失去大量的客户。

一旦卡特尔达成提价协议并付诸实施，它就面临两个困难。第一，不能在竞争性价格下盈利的企业可能在共谋企业设定的高价下盈利。如果进入的成本相对较低，新企业就会进入市场，这种产品的供给将会增加，产品的价格就会下降。当新企业进入市场的成本相对较高从而阻止新企业的进入时，共谋协议更可能成功。第二，在市场上成功索取高价的唯一途径是减少总产出。这是必需的，因为消费者的需求遵循需求规律，通常在价格上升时减少对商品的购买。因此，每个参与卡特尔的企业都被要求减少产量，以便减少市场的总产量。不过，每个企业在高价格下都有提高产量的动机。因此，在卡特尔期间，每个企业都可以通过违背协议而获利。许多共谋协议在短期内失败，就是因为某些参与其中的企业增加它们的产出超过了指定的配额。当其他参与企业发现这种“欺骗”行为时，它们也会增加产量，而价格就会恢复到竞争性的水平。

许多压制竞争的共谋行为通过一种外在的协议相协调。不过，在一些情况下，几方并没有达成一个外在的协议甚至相互间也没有直接交流，共谋行为也可以发生。两个企业可以通过在市场上采取行动向对方提供其意图的间接信号来协调它们的生产决策。这种类型的共谋被称为默许共谋。这些行为在反垄断法的框架中是合法的，只要每个企业的行动明显地是为了自己的利益，而且它们没有采取只有和其他企业共谋时才会采取的行动。

应　用

共谋经常发生在少数企业相互间进行常规竞争以赢得政府或其他企业的合约时。这些合约通常是授予以最低价格竞标的厂商。出价被密封在信封里；在许多时候，这些竞价被秘密保存，不过有时当合约被授予之后这些竞价也会展现给所有投标人。投标的企业如果达成一个共谋协议来瓜分这个项目，同时保持它们仍然积极竞争的正面形象，它们就能增加利润。这种类型的共谋在地方高速公路承包商、建筑企业、设备供应商和军火产业合约承包商中经常出现。

或许，最有名的共谋例子发生在20世纪50年代电力设备行业装备合约的投标中。1956年到1959年，来自供电设备行业的大型企业[包括阿利斯·查尔默斯(Allis Chalmers)、西屋(Westinghouse)和通用电气(General Electric)]的主管们经常聚在一起进行设备投标和瓜分项目。项目通过一个根据月相排定的方案进行分配；每个企业被分配到月相的特定阶段，接受相应阶段的所有合约。其他共谋企业提出很高的出价以保持竞争的假象。1959年这个卡特尔被发现，当时一个报纸记者注意到由田纳

西流域管理局（Tennessee Valley Authority）授予的竞价模式相同的合约。1960年，政府依照《谢尔曼反托拉斯法案》起诉了这些企业及其主管，而消费者提出了大量的个人反托拉斯损失赔偿诉讼。

共谋的第二个著名案例是19世纪80年代和90年代期间的一系列铁路提价协议。参与共谋的铁路公司没有直接设定价格，而是给每个企业设定市场份额。企业向卡特尔办公室联合执行委员会（Joint Executive Committee）报告各自的价格表以及它们每周的销售量，以确定该企业是否遵守了共谋协议。当一个铁路公司违反协议时，其他卡特尔成员就把价格降低到竞争性价格水平上，直到那个企业遵守卡特尔规则为止。在整个19世纪80年代，在铁路公司遵守卡特尔规则时平均车费高出66%。

联合执行委员会在管理和强化铁路共谋机制上的成功，表明了那些行业贸易组织和专业组织在参加谈判和强化共谋协议时起到的作用。这种制度安排的一个例子是弗吉尼亚州律师协会对律师收取的资格验证费加以限制。1971年，一对已婚夫妇同意购买弗吉尼亚州费尔法克斯县（Fairfax）的一所房子。抵押公司要求对产权进行资格验证。这对夫妇联系的所有律师都表示要收取相当于产权价值1%的费用。美国高等法院拒绝了律师协会认为阻止价格下降是法律行业可行的道德准则的辩护，法院认为这种规则应该被看做是“价格规定的典型表现”。这一共谋机制之所以存在了很长一段时间，是因为强有力的专业组织弗吉尼亚州律师协会对这一机制进行了强化。

石油输出国组织（OPEC）代表了石油生产国家组成共谋协议提高石油价格的尝试。1973年到1979年石油价格的迅速攀升通常被归因于欧佩克，尽管许多经济学家相信价格的上升很大程度上是因为其他影响石油供给和需求的因素。尽管20世纪70年代共谋很有效，但欧佩克在20世纪80年代的经历证明了卡特尔面临着保证其成员遵循协议的困难。几个成员国相继违反配额协议，而其他成员国家因为内部财政和政治困难要求扩大配额。因为卡特尔只有在成功地限制总产量时才能有效运行，所以20世纪80年代观察到的石油价格下降的部分原因是欧佩克没能有效地限制其成员生产规定的配额。欧佩克这一卡特尔的破产是许多国际卡特尔的典型——一般来说国际卡特尔只存在五年。

并不是所有的共谋机制都像上述这些例子一样易于辨别。在同一行业中竞争的企业经常互相合作以达成各种目标。企业合作研究新的生产技术、开发新的产品、调整暂时的需求和供给波动、维护版权和专利、设定竞争规则以及增加行业中产品的需求。这些合作行为通常为企业、消费者和整个社会都带来好处。然而，在有些情况下，这些合作协议可能只是给价格规定提供了掩饰。协议的达成可能是共谋企业限制这一行业中的竞争的手段，以此提高产品的价格。

相关内容

美国高等法院已经认识到许多企业间的合作协议不是共谋机制，相反增加了消费者和社会的福利。一个例子是由歌曲的作者组成的组织为使用他们的创造性工作而设置的许可机制。在大多数情况下，该组织提供总许可证给电台和电视台播放其拥有版权的歌曲。总许可证减少了词曲作者维护其创造性工作合法权利的成本。尽管这一机制能够被用来规定价格，但大多数经济学家和美国高等法院都认为这不是该组织的主要目的。

或许，《谢尔曼反托拉斯法案》的主要成就是极大地减少了行业中企业间的旨在提高价格的显性共谋行为。尽管这一国内政策是成功的，但国际卡特尔在许多国家是合法的，它们已经成功地制定了大量产品的固定价格，包括石油、铝矿、铜和钻石。南非的德比尔斯（de Beers）钻石卡特尔是20世纪最著名的国际卡特尔，它压制了几次试图增加竞争的努力，并联合了第二大生产者苏联的钻石出口。一些国际卡特尔（尤其是碘酒和钻石）相对长寿，而大多数则很快解体，或者一开始就不能提高价格。

在美国，政府对《谢尔曼反托拉斯法案》的严格执行已经迫使潜在的共谋者们考虑用其他方法来达成价格规定和高利润的目标。许多

分析家相信，该法案对价格规定卡特尔的严格限制鼓励了从1890年法案通过到第一次世界大战之间的合并浪潮。其他分析家相信，《谢尔曼反托拉斯法案》通过之后，寡头行业中的企业变得越来越熟练地向对方传递合作信号。不管一些企业采取什么样的替代行动，法案对公开共谋的禁止已经提高了参加共谋行为的成本，因此也减小了企业间共谋的范围和影响。

市场中的共谋自从市场交换发生之初就存在，而且不可能消失。尽管反垄断法已经增加了企业共谋行为的成本，但储存和处理信息成本的下降有利于卡特尔的形成。卡特尔协议的强化措施要求卡特尔能够发现企业的欺骗行为并对违反协议者实施惩罚。连接企业的电子数据网络降低了信息的储存和交换成本。这种成本的降低有利于卡特尔控制其成员的行为并发现欺诈。不过，数据处理技术也为法律部门侦破卡特尔行为提供了帮助，这在某种程度上抵消了上述效应。

参考文献

Blair, Roger D., and David L. Kaserman. *Antitrust Economics*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1985. 提供了对规定价格公开共谋协议的广泛分析，以及对规定价格的默许共谋协议、瓜分市场共谋以及消费者对特定厂商的联合抵制的相对简要分析。

Bork, Robert H. *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*. New York: Basic Books, 1978. 考察了反垄断法的历史基础，通过考察最重要的反垄断案例回顾了该法的演进。博克（Bork）认为，大企业经常不公平地被指控为有共谋行为，而大企业的利润通常是低生产成本的结果。

Breit, William, and Kenneth G. Elzinga. *The Antitrust Casebook: Milestones in Economic Regulation*. 2d ed. Chicago: Dryden Press, 1989. 是自1890年的《谢尔曼反托拉斯法案》通过以来，美国高等法院审理过的最重要的一些共谋案例集。

Calvani, Terry, and John Siegfried. *Economic Analysis and Antitrust Law*. 2d ed. Boston: Little, Brown, 1988. 从三篇论述企业间规定价格共谋的最著名的文章中摘录编辑而成。适合具有初级经济学基础知识的读者阅读。

Fuller, John Grant. *The Gentlemen Conspirators: The Story of the Price-Fixers in the Electrical Industry*. New York: Grove Press, 1962. 福勒（Fuller）用文献证明了电力设备行业中的大企业在20世纪50年代是怎样勾结以设定价格的。考察了共谋协议是如何产生、运行以及最终如何被田纳西报纸记者发现的。

Posner, Richard, A. *Antitrust Law: An Economic Perspective*. Chicago: University of Chicago Press, 1976. 这本文集收入了波斯纳（Posner）的许多有影响的法学杂志文章，论述了共谋协议，并致力于使它们更易于为普通大众所理解。波斯纳认为默许共谋比通常认为的共谋更加普遍，并提出了判断市场中是否运行着这类协议的新标准。

Scherer, F. M. *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 2d ed. Skokie, Ill.: Rand McNally, 1980. 这本教科书包括对美国和其他国家所使用的共谋协议的广泛讨论。

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 1776. Reprint. New York: Modern Library, 1937. 这本经典著作认为商人和生产者经常勾结以压制市场中的竞争。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Barriers to Entry，进入壁垒；Cartels，卡特尔；Oligopolies and Industrial Concentration，寡头垄断与产业集中；Price Fixing，价格规定。

萨姆纳·J·拉·克鲁瓦（Sumner J. La Croix） 著

李 彬 译

刘凤良 校

COLONIALISM
殖民主义

 经济学类别： 一般经济学
研究领域： 经济制度

殖民主义与两个不同的社会或国家间的政治关系和经济关系有关，其中一个社会或国家屈从于另一个。经济政策服从于君主国的利益。术语“殖民主义”和“帝国主义”可以互换使用，这两个词在殖民主义的批评者眼中带有规范的和贬义的意味。

主要术语

殖民地（COLONY）：一地区与对这个地区进行实际统治的国家不同和分离，又在政治上从属于这个国家。

掠夺（EXPLOITATION）：以比自愿的和不受影响的交易条件下更有利的条件获取资源的行为。

母国（HOME OR MOTHER COUNTRY）：对殖民地实施统治的国家。

重商主义（MERCANTILISM）：一种制度，通过以政府的目标约束个人行为来寻求保证国家至上；重商主义者强调国际贸易并寻求通过出口超过进口实现货币流入。

贸易条件（TERMS OF TRADE）：出口价格与进口价格的比率；可以通过大量方法加以度量。

零和博弈（ZERO-SUM GAME）：一种博弈，其中所得等于所失，如扑克牌游戏；它与正和博弈不同，双方都有获利的自发贸易就是正和博弈的例子。

综　述

殖民主义至少可以追溯到古希腊城邦时代（公元前 500 年）。古代的殖民主义类似于昆虫社会例如蜜蜂的群聚。当一个蜂群达到特定规模，其中一部分蜜蜂和一个蜂后就要离开，组成一个新的蜂群。这个新蜂群就是一个殖民地。类似的，当古希腊的一个城邦［称为波利斯（Polis）］对政府的传统形式来说成长得太大，一部分人（组成一个群体）就要离开，组建另一个在地理上距第一个较远的城邦。新的城邦就成为第一个城邦的“殖民地”，但是殖民地不受创造它的城邦的政治控制。希腊文化在整个地中海地区的传播就得益于这种形式的殖民化。

现代概念的殖民化可以追溯到 15 世纪和 16 世纪葡萄牙和西班牙人的探险活动。殖民主义和帝国主义（在所有应用领域这两个词都可以互换使用）描述了两种国家——母国和殖民地之间的经济和政治关系。母国控制着驻扎在殖民地的军事和政治力量（即便不是完全征召自母国，这些力量一般也是听从来自母国之人的命令的，因此使得这些力量更有可能忠诚于母国）。母国确定统治殖民地的政治和经济关系。对合法力量的控制权（统治权）掌握在母国手里，这是殖民主义的独特之处。

对殖民地的统治权给母国提供了掠夺殖民地的方便。掠夺可以采取以下两种形式中的一种或两种：第一，强迫殖民地以比没有殖民关系时愿意支付的价格更高的价格购买商品或服务；第二，强迫殖民地以比没有殖民关系时愿意的价格更低的价格出售物品。不过，掠夺也

可能因为某些原因不能进行。通过掠夺殖民地，母国可以获得大量的利益（例如本来无法得到的资源），但是保持殖民关系也要花费母国一定的成本。这些成本包括母国为保证对殖民地的控制必须花费的以及殖民地居民不需支付的所有政府支出。殖民掠夺的可能性鼓舞了重商主义者对殖民主义的兴趣。

自然地，航海的发现与重商主义理论和政策在欧洲的发展高峰相一致。重商主义加速了殖民化的步伐，因为重商主义者希望加强民族国家相对于竞争者的军力和财力。重商主义者不愿让个人参加国际贸易，因为他们认为贸易会损害国家利益。重商主义者的世界观是静止的，他们认为国际贸易是一个零和博弈：贸易双方要么赢要么输，胜者赢得负者所失。美洲的发现给了重商主义者完美的提升，母国的人民可以被遣送到新世界去定居、种植和采矿，这些都是在母国无法完成的事。殖民化因此避免了或大大减少了与被重商主义者认为危险的国家进行国外贸易的必要性。新世界的欧洲殖民者受到鼓励，有时还能得到持重商主义观点的官员的赞助。通过扩展对地理上遥远和资源上不同的地区的统治，欧洲的母国可以将外贸渠道转向殖民地部门。按照重商主义者的理论，母国将会获利，并比贸易被转移的对手更加强大。

225

在概念上，殖民地可以划分为两个极端的类型：移民式殖民地和征服式殖民地。尽管没有一个现实的殖民地是完全形式的移民式或征服式殖民地，但地志学和相关例子提供了有用的分类方法。移民式殖民地是一些有足够多的人从母国移居过来的殖民地，这保证了主导殖民地的社会、宗教和文化更加与母国相似，而不是与其他国家相似。移民式殖民地包括英属北美洲、澳大利亚和新西兰以及大部分拉丁美洲。相反，在征服式殖民地，如印度、缅甸、荷兰属东印度以及非洲的大部分地区，没有大规模的母国移民进入，主导这些地区的文化仍然是殖民化之前本土社会的文化。

贯穿16世纪到19世纪早期的发生在新世界的殖民化浪潮主要是移民形式的殖民化。因为新世界（以及航海发现前的大洋洲）的本土居民对于旧世界的人类疾病没有保护性抗体，一旦新世界被发现，其人口就开始大量死亡。本地人高达95%的死亡率使得美洲、澳大利亚和新西兰空出来迎接移民。欧洲移民占领了这些大陆，他们建立的主要是移植过来的欧洲文化。

发生在19世纪的殖民地的种族和统治制度更像是征服形式的殖民主义。欧洲（和日本）对亚洲和非洲的瓜分没有深刻地改变原有的社会，因为大部分宗教、语言和文明仍然继续反映着殖民化之前的状况。征服形式的殖民主义提供了一种母国统治和文化控制了一个社会的假象，实际上这个社会基本上没有改变。

应　用

殖民主义的支持者强调经济上和非经济上的利得，随着母国扩展对殖民地的统治控制，这些利得将在母国自然增加。殖民主义的主张者们强调当母国的人民和文明植出时（移民式殖民地）母国可以得到的利益，以及以本地人为代价进行剥夺得到的好处（征服式殖民地）。另一种支持殖民主义的论点与剥夺理论相矛盾，认为殖民主义是"白人的负担"；根据这一逻辑，殖民主义是使欧洲之外的地区达到文明、经济进步和教化的必要条件。

在母国，殖民主义的反对者有两种观点：一是殖民主义成本过高；二是殖民主义在道德上是错误的。他们的第一个批评是实证问题；他们认为一些个人没有从殖民主义中得利，而总体上殖民主义增加了母国的负担。反对殖民主义的第二个观点（道德性）是一个规范问题，这样的问题值得争论，但永远也得不到答案。在殖民地，殖民主义的反对者是母国反对者观点的写照。他们认为，殖民主义对于殖民地成本过高，而且殖民主义是不道德的。例如，如果殖民地居民因为殖民地地位而遭受经济落后之苦，母国将不一定能得到相同数量的收益。从概念上说，对于殖民关系中的母国和殖民地都可能是净损失的；或双方都有净收益；或一方获利而另一方受损失。

实证研究的结果似是而非。经济学家的大

量研究显示对于母国有很大的净损失，而对于殖民地，如果有的话，损失也很小。一些历史学家和其他非经济学家的研究表明殖民地使母国获利。经济学家和非经济学家的研究的主要差异在于经济学家考虑了投资于或使用于殖民地的资源的机会成本，而在非经济学家的研究中这一成本被忽视了。例如，理查德・B・谢里登（Richard B. Sheridan）对 18 世纪英属西印度获利性的研究工作就受到罗伯特・P・托马斯（Robert P. Thomas）的批评，因为这一研究隐含地假定投入英属西印度的资本没有任何其他替代用途。经济学家和非经济学家的研究的另一区别是经济学家比非经济学家计算了更多的成本。在英属西印度的例子中，获利的支持者计算糖类种植的利润为收益，而经济学家则认为利润中应该排除英国居民为糖支付的高价。

经济研究认为，从移民式殖民地的殖民观点出发，殖民关系带来了净的收益或小的支出。大量的非经济证据支持这种观点。

在征服式殖民地，证据更不明显。撒哈拉非洲的经验似乎表明，除了一些例外，殖民统治有很大的好处。如果将这些国家独立之前 30 年的增长率与独立之后 30 年的增长率进行对比，统计上显著的收益（从经济增长率来看）可以归功于殖民主义。不过这个问题并没有解决，而且只有在进行许多国与国之间的研究之后才能得出结论。

相关内容

殖民主义在人类历史上留下了烙印。欧洲的人口、文化和语言向远离欧洲的地方扩散是殖民主义的一个直接后果。与希腊和罗马文化穿越地中海盆地传播的古代世界相类似，现代世界（公元 1500 年之后）通过征服和移民式殖民地进行文化扩张。不过大规模殖民主义的年代似乎已经远去。世界上没有被占领的部分遥远而令人生畏，对于建立移民式殖民地（在现有价格和知识下）不具有吸引力。征服式殖民地导致了太多的来自土著居民的抵抗，这使得它能够实行任何制度，而不是苛刻的集权统治。

殖民主义—帝国主义概念是马克思列宁主义理论中的重要概念。帝国主义在弗拉基米尔・伊里奇・列宁（Vladimir Ilyich Lenin）的理论中是资本主义的最后阶段，在该阶段，资本主义国家可以通过剥削无力的外部世界而延缓自身的灭亡。马克思列宁主义对殖民主义的研究激起了人们对殖民统治的愤恨，使得殖民统治成为一个对于殖民地和母国都没有吸引力的东西。殖民统治的衰落因此可能是马克思列宁主义理论最重要的一次成功。作为组织国际关系的一种方法，殖民主义—帝国主义不再可行；不过，它的灭亡发生于殖民主义之后，从而改变了人类移民的模式和历史。

参考文献

Crosby, Alfred W. *Ecological Imperialism*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1986. 估计了殖民主义的生物学和流行病学后果，该书通过一种新方法来阐述一般历史：生物学与历史的关系。克罗斯比（Crosby）对殖民主义的生物学影响的讨论非常具有可读性而且发人深省。

Curtin, Philip D. *Death by Migration*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1989. 对 19 世纪欧洲帝国主义的成功进行了简要解释，指出早期不成功的原因在于疾病和流行病。19 世纪初在非洲的欧洲军队的死亡率达到每年每 1 000 人中有 500 人死亡；到 19 世纪末，死亡率为每年每 1 000 人中有 6 人死亡。死亡率的下降使欧洲国家可以殖民（征服式殖民）非洲和亚洲，这些地方在以前曾经由于疾病而阻止欧洲的侵蚀。该书对最近一次殖民大比拼的活动时间进行了研究。

Davis, Lance E., and Robert A. Huttenback. *Mammon and the Pursuit of Empire*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1986. 对大不列颠帝国从 19 世纪中叶到第二次世界大战之间的成本和收益的最好研究。作者用一手的和其他的资料来支持其观点，即在联合王国的资源中大不列颠帝国承受着巨大的净流出。

Lenin, Vladimir I. *Imperialism: The High-*

est Stage of Capitalism. Rev. ed. New York: International Publishers, 1939. 一本有关马克思列宁主义的反殖民主义辩论的著作。这本书向读者介绍了共产主义者对殖民主义的反对和批评。

McNeill, William H. *Plagues and Peoples*. Garden City, N. Y.: Anchor Press, 1976. 麦克尼尔（McNeill）集中讨论了疾病对历史的影响。他在论及欧洲殖民地殖民的成功时提到了人们先前对疾病的接触及抵抗。这是许多相关领域内的开创之作。

Sheridan, Richard B. "The Wealth of Jamaica in the Eighteenth Century." *Economic History Review* 18 (1965): 292-311. 对殖民主义的非经济研究的一个合适例子。谢里登认为，牙买加和英属西印度对于英国非常有利。他通过度量牙买加资产的净资本价值证明这一论断，他（隐含地）假设不存在资本的机会成本或英国不得不支付的其他成本，例如糖类的高价和军队成本。此文提供了关于殖民主义争论的一个很好的描述。

Thomas, Robert P. "A Quantitative Approach to the Study of the Effects of British Imperial Policy on Colonial Welfare: Some Preliminary Findings." *Journal of Economic History* 25 (1965): 615-638. 这一研究发端于对殖民地负担的经济研究。托马斯试图找出导致美国革命战争的经济原因，但没有结果。使用简单的经济理论并令所有估计结果偏向支持一个假设，即美洲殖民地正受到经济剥削，他发现成为一个殖民地的净成本低于殖民地收入的0.5%。这一研究是评估殖民地经济成本和收益的里程碑；非专业人士也可以读懂。

———. "The Sugar Colonies of the Old Empire: Profit or Loss for Great Britain." *Economic History Review* 21 (1968): 30-45. 这是一篇批评理查德·B·谢里登关于不列颠在18世纪从其所属西印度获利的理论的文章。是最早对殖民主义进行经济研究的文献之一。该文观点清晰，对于非专业读者来说也易于理解。这篇文章和谢里登的文章将为读者提供一个了解经济学家对殖民主义的评论的窗口。

Walton, Gray M., and Hugh Rockoff. *History of the American Economy*. 6th ed. Orlando, Fla.: Harcourt Brace Jovanovich, 1990. 一本关于美洲经济史的教科书，第2章至第6章是关于殖民历史的。这些章节包括许多对美洲殖民经济完整的、简洁的描述和分析。每章最后的参考文献列表是对更专业文献的充分介绍。

Williams, Eric. *Capitalism and Slavery*. New York: Capricorn Books, 1966. 威廉姆斯（Williams）的观点是，来源于殖民主义和奴役制度的利益促使了欧洲工业革命的发生。一本体现了马克思主义传统的经典著作。该书避开了经济理论，相反，依赖于年代学和数据。不过，它对研究殖民主义的非经济方法产生了深远的影响；它也被用来证明对某些群体的后代进行补偿的正当性。

互参条目

The History of Economics，经济学史；International Trade: A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；Mercantilism，重商主义。

菲利普·R·P·科埃略（Philip R. P. Coelho） 著

李　彬 译

张海阳 校

COMMAND ECONOMY
命令经济

经济学类别： 一般经济学

研究领域： 经济增长、发展与计划；经济制度

命令经济是指由各种中央经济当局而非由商品和资源的分散市场为社区或社会做出基本经济选择的经济体系。这些基本经济选择包括对产出、生产技术、资源在厂商和产品间的分配、产出和收入在社会成员之间的分配的选择。

主要术语

中央计划当局（CENTRAL PLANNING AUTHORITY, CPA）：做出社会经济决策的中央机构。

均衡性经济计划（CONSISTENT ECONOMIC PLANS）：计划内的产品和生产要素的来源与利用恰好相等的计划。

消费者主权（CONSUMER SOVEREIGNTY）：在经济体系中，社会的经济选择最终由消费者在市场中表现出来的偏好决定。

迭代（物质平衡）计划：[ITERATIVE（MATERIAL BALANCES）PLANNING] 通过一系列重复或者“不断试错”的过程来修正中央计划，直到实现均衡性经济计划为止。

数学规划（MATHEMATICAL PLANNING）：通过解联立方程来制定计划。

最优经济计划（OPTIMAL ECONOMIC PLANS）：对社会而言最好的经济计划。

计划者主权（PLANNERS' SOVEREIGNTY）：在经济体系中，社会经济选择由计划者对经济计划中的社会经济福利的看法来决定。

计划者福利函数（PLANNER'S WELFARE FUNCTION）：计划者对商品产出和社会经济福利之间的关系所持的观点。

综　述

在命令经济中，社会的经济选择由中央计划当局决定，通过经济计划来具体实现。经济选择由计划者的偏好或者计划者对社会经济福利的看法来决定。计划者试图通过修正计划来实现均衡和最优。

在经济计划中，如果计划内的投入要素及产品的来源与利用实现了均衡，那么该计划就是均衡性的。产品的使用主要有两个方面：在工业部门之间流动和用于最终消费。在工业部门间流动的产品是指那些被当做中间产品来生产其他工业品的产品。例如，石油就被用来生产汽油、燃料油、塑料、化工肥料以及源自于石油的各种其他产品。用于最终消费的产品是指那些可以最终被家庭、政府消费，或者可以出口到国外的产品。产品的来源是当前产量、过去生产的累积存货和进口。如果计划没有实现协调一致，就会出现部分产品的短缺，这样就不可能充分实现产出计划了。其他产品的过剩也意味着投入资源的浪费。

如果一个计划是所能实现的最好的经济计划（由中央计划当局界定的），那么这个经济计划就是最优的。最优化要求充分利用经济的生产能力。经济体系中不能存在闲置的资源，而且资源必须按照尽可能高效率的方式进行组合。在计划者主权条件下，计划制定者和消费者对经济福利的看法会有一些差异，这样计划者眼中的最优计划一般会不同于消费者眼中的最优

计划。

制定中央计划的传统方法是物质平衡，这种方法是通过一系列重复或者“不断试错”的过程来实现均衡。整体的经济目标被分解为各具体经济部门的产出要求，例如，重工业、农业、建筑业。这些经济部门的要求再进一步细分到每一行业（比如钢铁业、石油业），最终细分到每个厂商的具体产出限额。这些厂商再详细规划它们的投入需求来满足它们的计划产出。所有这一切都在计划结构的高层实现汇总。通常最初的投入计划会超过实际可获得的投入量，因此计划要进行修改。通常的做法是按照计划者优先权的反方向次序来减少计划产出量，直到计划内的产品和生产要素的来源和利用实现均衡为止。

物质平衡计划允许计划制定者灵活机动地进行调整，比如调整资源质量或者对技术进行调整。但是这种灵活性也成为计划制定者做出武断决策的重要原因。因为信息量巨大以及经济计划中官僚因素的影响，通常情况下，只能完整地制定出一种经济计划。这通常是在计划年的年初以后完成的。即使这种经济计划是均衡性的，该计划可能是也可能不是最优的：计划制定者没有充裕的时间来对可供选择的这些均衡性计划进行调整。

物质平衡计划以及和计划实施相配套的管理激励体制容易造成信息问题。为了充分利用经济生产能力，计划制定当局会制定出非常“困难”的生产计划，或者说该计划要求各个厂商非常有效率地利用它们的生产能力和投入。工厂管理者有很强的激励来充分完成或者超额完成产出计划，他们利用自己熟悉自身生产能力的优势来使完成计划变得尽可能容易。他们会夸大自身的资源需求量，夸大原料和中间产品的投入量，预留下一定的储备来应付将来的短缺。

数学规划这种计划方法的出台是为了克服物质平衡计划存在的一些问题。它把经济之间的关系看做是一系列方程，一个方程代表着一种行业的产出，通过对投入和产出的分析来试图实现均衡性计划。列出这些方程以后，计划制定者可以求解方程来得到均衡产出。资源和要素需求量由要素需求系数（生产每一单位产品的要素需求量）和计划产出决定。

一旦收集到了技术系数和要素需求量的信息，利用现代的高速计算机就可以求解出计划中的一系列均衡变量。计划制定者就可以放弃那些资源需求量少于或者大于可获得的资源量的生产计划，选择最好的生产计划，使得资源需求量恰好等于可获得的资源。这种计划就可以被分散为厂商具体的产出目标和资源配置要求。

线性规划是寻找最优结果的一种数学方法。在既定的资源和技术的约束下，中央经济计划者可以利用这种方法来寻找最优的产出计划。线性规划在寻找厂商间最优的资源配置方式和能够足额或者超额完成计划的生产目标过程中，同样发挥着很大的作用。

在命令经济下，作为一种修改中央计划的方法，线性规划只能发挥有限的作用。在巨大而又复杂的经济体系中，大量的经济信息必须具体量化为技术系数、行业间的关系、资源需求量等几个方面。在一个经济中如果有 n 个部门或者行业，就会有 n^2 个相互间的关系。在一个有1 000个行业的经济体系中，投入产出模型必须量化 $1\,000^2 = 1\,000\,000$ 个经济关系和技术系数。等收集完信息、完成这一切之后，收集到的信息有可能已经过时了，因而求出的结果是扭曲的。在较高层次上收集信息可能会减少部门以及相互之间关系的数量，但是却不能得出每一行业的具体产出量。例如，计划好了钢铁行业的产出量，并不能具体知道钢板、不锈钢的产出量以及其他相关产业的产出量。

大多数针对命令经济的改革方案都有分散化决策的内容，这样可以减少中央计划当局所需要的信息量。比如，给厂商制定具体的利润率目标，在利润率的基础上获得管理收入和劳动收入，这样就不需要中央计划当局来为各个厂商规划具体产出和资源需求量。另外，在分散的决策体制下实现计划者的目标需要准确的商品和稀缺性资源价格。

在传统的命令经济条件下，在配置稀缺性资源的过程中价格所起的作用不大。因此在决定经济的最大产出时，价格同样作用不大。当

然，命令经济条件下的价格通常不能准确地反映商品和资源的稀缺程度。价格扭曲是对命令经济进行市场化改革的主要障碍，也是命令经济融入国际市场的主要障碍。

应 用

东欧和苏联在斯大林模式下的以中央计划为主导的经济体制，是利用命令经济理论的最典型的例子。在那种体制下，经济优先权和经济目标由最高政治领袖决定。在斯大林模式的命令经济条件下，低层次的经济计划局和工厂管理者的主要职能就是动员各种资源来实现这些目标。

东欧和苏联在20世纪80年代和90年代长时间的经济困难直接根源于过于集中的斯大林命令经济模式。消费品短缺和质量问题反映了传统计划者更偏好强制性储蓄，并且以牺牲消费为代价优先投资于重工业和军事工业。这些经济中农业部门的长期落后也根源于农业部门所扮演的传统角色——提供劳动力来源。农业部门通过强制储蓄来支持优先发展的工业部门。不重视生产消费品的部门和农业，导致了消费品和粮食的短缺，也造成了这些经济体制长期存在激励不足的问题。低水平的实际工资、没有足够的消费品可供选择，这些都造成工人和管理人员激励不足。

不发达国家的改革方案通常都要对命令经济进行改革，尤其是改革储蓄率和投资水平的确定方式来促进经济增长。在命令经济下，资源主要流往优先发展的工业部门。改革方案或许还要对这一情况进行改革，以获取更高的经济增长率。

"战时经济"是命令经济的另外一种模式。所有第二次世界大战的参战国都实行了必要的"命令经济"。经济的主要发展方向由政府决定，对经济的直接控制充分限制了分散化市场的功能。即使在美国，在战争的影响下，高于一切的经济命令导致了大范围的非市场化调控。民用生产能力被用于生产军事产品。实施价格管制，很多消费品（汽油、橡胶产品、鞋子、肉）都按照"配给点数"（ration points）进行分配。

大企业的运营体制也和命令经济很相似。企业权力集中控制在董事会和高层管理者手中，他们决定企业的目标和方向。低层次的管理部门负责实施这些目标，这和计划经济体制下的低层次的计划管理部门很相似。

相关内容

尽管命令经济和马克思主义联系在一起，但相对来说，卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）很少论述工人阶级推翻资本主义的统治后所建立的经济体制的具体特征。古典经济学家相信在竞争性的市场机制下，追求自身利益的同时能够实现社会利益最大化。马克思对古典经济学家的论述进行了批判。他认为竞争是具有自我破坏性的，但是他并没有提出有关命令经济的理论。

对命令经济的明确定义最早出现在恩里科·巴罗内（Enrico Barone，1859—1924）的经典文章《集体主义国家中的生产管理部》（The Ministry of Production in a Collectivist State，1908）中。巴罗内通过建立数学化的一般均衡模型在理论上证明：中央计划当局（他所说的生产管理部）能够实现经济的高效率（帕累托最优）。巴罗内在文章中并没有倡导建立集中的计划经济体制，只是试图在理论上证明集中的计划命令经济是可实现经济高效率的。巴罗内把整个经济看做一系列同时存在的方程式，他认为，在理论上由一个管理部门通过求解这些方程来得到均衡解是可能的，同时他也指出依靠人工来完成这一切，"坦白地说，是不可能的"。巴罗内引发了关于"在一个真正的命令经济中实现社会经济福利最大化的可能性"的长时间的争论。

主要的社会经济决策由中央当局决定的命令经济体制是苏联斯大林主义的一个重要特征，尤其是在1928年到1953年斯大林统治时期。但是在这段时期内，命令经济在理论上却几乎没有什么进步。20世纪50年代后期，经济理论研究在苏联重新兴起，很多理论分析都集中在命令经济的福利含义与在做出经济决策过程中中央计划和分散的市场各自所扮演的正确角

色这两个方面。追求经济效率和融入国际市场的要求使得大部分经济学家认识到，命令经济的作用范围应该缩小，而市场的作用应该加强。这些思想在苏联和东欧自 20 世纪 80 年代中期以来所进行的市场化经济改革中已经得到了很好的体现。

参考文献

231

Barone, Enrico. "The Ministry of Production in a Collectivist State." In *Collectivist Economic Planning*, edited and translated by F. A. von Hayek. London: Routledge & Kegan Paul, 1935. 这是有关中央计划和市场的作用的争辩的一篇学术文章。文章的大部分都是数学分析，不容易读懂，尤其是对那些没有广泛知识背景的人来说。但是巴罗内的观点和结论却很有意思。

Bornstein, Morris, *Comparative Economic Systems: Models and Cases*. 6th ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin 1989. 这是比较经济体制方面最好也是最容易读懂的一本论文集。第 4 部分讨论了中央计划和命令经济体制。这本书的前面几章也是很有价值的资料来源。

Carson, Richard L. *Comparative Economic Systems*. New York: Macmillan, 1973. 文章的第 3 部分讨论了关于命令经济体制的问题。卡森（Carson）对命令经济的未来所做的预测现在看来大部分都已经过时了，但是文章却广泛探讨了命令经济的基本逻辑以及在形成和执行计划过程中遇到的制度性和实践性问题。专业性材料大部分都放在各章的附录中。

Gregory, Paul R., and Robert C. Stuart. *Comparative Economic Systems*. 3d ed. Boston: Houghton Mifflin, 1989. 尽管这本书是为具有基本经济学知识的学生写的，但是文章极具可读性。第 5 章和第 7 章探讨了有关命令经济的问题。

——. *Soviet Economic Structure and Performance*. 3d ed. New York: Harper & Row, 1986. 第 7 章对苏联的中央计划经济理论做了很好的概括。第 13 章分析了 20 世纪 80 年代早期进行经济体制改革所做的尝试。

Holtzman, Franklyn D., ed. *Readings on the Soviet Economy*. Chicago: Rand McNally, 1962. 这本早期西方学者研究苏联经济的论文集，尽管已经出版很久了，但仍然很有价值。在经典的苏联命令经济体制问题上，它提供了一些有价值的信息。各章所要求的经济学背景知识各不相同，但是大部分内容是为一般读者写的。

Morgan Theodore. "The Theory of Error in Centrally Directed Systems." *Quarterly Journal of Economics* 78 (August, 1964): 395-419. 这篇文章虽然很老了，却相当出色，可读性也很强。摩根（Morgan）对苏联的中央计划体制和大公司的决策过程进行了多方面的比较，对命令经济提出了很有价值的见解。

Ward, Benjamin N. *The Socialist Economy: A Study of Organizational Alternatives*. New York: Random House, 1967. 第 2 部分探讨了典型的斯大林模式和命令经济问题。不过，文章中一些专业性和数学性材料要求读者具备一定的经济学和数学背景知识。

互参条目

Central Planning，中央计划；Communism，共产主义；Input-Output Analysis，投入—产出分析；Linear Programming，线性规划；Marxist Economics，马克思主义经济学；Optimality，最优性；Socialism，社会主义。

迈克尔·E·布拉德利（Michael E. Bradley）著
周鸿飞 译
方福前 校

COMMUNISM
共产主义

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济制度

“共产主义”这个词主要适用于那些在社会经济和政治体制上实行苏联模式的国家。1989年到1990年，东欧发生剧变，苏联解体；因此我们有必要重新考察共产主义这个词的含义，并对共产主义的未来做出新的判断。

主要术语

权威主义资本主义（AUTHORITARIAN MIXED CAPITALISM）：建立在一党专政或者军事独裁基础上的一种资本主义形式；多种形式的生产资料所有权并存。

权威主义国家资本主义（AUTHORITARIAN STATE CAPITALISM）：建立在一党专政或者军事独裁基础上的一种资本主义形式；国家控制大部分生产资料所有权，实行非强制性的中央计划。

资本主义私有产权（所有权）[CAPITALIST PRIVATE PROPERTY（OWNERSHIP）]：资本所有者和工人之间的一种经济关系，资本所有者拥有生产资料；工人不占有生产资料，被资本所有者雇佣，利用生产资料进行生产。

民主资本主义（DEMOCRATIC MIXED CAPITALISM）：建立在多党竞争、民主政治基础上的一种资本主义形式；各种不同形式的生产资料所有权并存。

资本主义私有产权（所有权）的形式[FORMS OF CAPITALIST PRIVATE PROPERTY（OWNERSHIP）]：占有生产资料的个人、企业以及国家之间的资本主义经济关系形式。

马克思主义资本主义（MARXIST CAPITALISM）：以个人占有生产资料的私人所有权为主要特征的一种社会体制。在经济上实行自由的市场竞争、雇佣劳动；在政治上实行多党民主。

马克思主义共产主义（MARXIST COMMUNISM）：共产主义实现以后所实行的社会体制；在这种体制下，劳动者分工、私人产权、市场和经济资源的短缺都不存在了。

极权国家资本主义（TOTALITARIAN STATE CAPITALISM）：建立在一党专政或者军事独裁基础上的一种资本主义形式；国家控制大部分生产资料所有权，实行强制性的中央计划。

雇佣劳动（WAGE LABOR）：工人和资本所有者之间的一种交换关系。工人受资本家雇佣，获得工资；工人的劳动为资本家带来剩余价值（利润）。

综　述

那些实行苏联模式的国家在1990年的时候发现它们自身深深地陷入了社会、经济、政治、国家以及道德危机中，这一事实很难否认。经济衰退和共产主义之间的关系很难确定，事实上确切地说，“共产主义”这个词的含义我们更难确定。回顾历史，共产主义这个词的含义经历了深刻的变化。在1990年，共产主义一般都是同马克思主义联系在一起。共产主义也可以说是卡尔·马克思（Karl Marx）构建的一个理

论模型，并且由列宁在苏联、毛泽东在中国、卡斯特罗在古巴以及由其他人进行了实践。

马克思在19世纪就用如下描述对共产主义的主要特征进行了概括。首先，共产主义消除了劳动分工。这意味着不存在劳动的专业化，因此没有人会只从事一种职业，比如，工程设计、织地毯、教学等。劳动者不再是某一职业的奴隶，在一个人的一生之中，他可以掌握任何一项他喜欢的技能：工程设计、织地毯、教学。

其次，因为消除了劳动分工，所有的社会阶级划分也会消失，这反过来将会导致政府和政治活动的消失，在一个无阶级的社会中实现自我管理。共产主义社会将没有军队、没有警察、没有政党、没有司法体系；总之不存在任何专门的政治权力机构。

再次，随着阶级和政治活动的消失，任何形式的私人所有权，包括政府的财产所有权都将不再存在。相反，这个无阶级社会的生产资料所有权将真正归属社会和公众。

最后，在共产主义社会，劳动不再是简单的谋生手段，而是成为生活的第一需要，因此，发展到一定阶段的共产主义社会将不再存在经济资源稀缺的问题。产品和服务的极大丰富，使得共产主义社会可以实行按需分配，每个人可以根据他的需要获得任何他想要的东西，而不再根据个人所能支付的价格进行分配。

233

马克思相信在资本主义成熟和极大发展以后，共产主义就会通过革命的方式取代资本主义。共产主义这个“孩子”是和它的资本主义“父母”的进步和灭亡紧密相连的。它的资本主义“父母”在发展到一定的阶段后，就会变得很“糟糕”，因此就会被推翻，给它的“孩子”共产主义让路。共产主义的基本特征是对它的资本主义“父母”的否定。因此在没有领悟马克思主义本质的情况下，是很难理解它的。

资本主义通常和生产资料的私人所有权等同起来，但是奴隶社会和封建社会同样是建立在私有制基础上的。奴隶社会中个人所拥有的主要生产资料是奴隶，而封建社会中个人所占有的主要生产资料是土地。但是，私有制并没有使奴隶社会和封建社会资本主义化。

资本主义又被进一步描述为通过市场来发挥生产资料私有制作用的一种社会制度。但是奴隶主同样会在奴隶市场上买卖奴隶。封建领主也会在产品市场上出售他们剩余的农产品，购买奢侈品满足个人消费的需要。自由的手工业者也会在封建社会的产品市场上相互交换各自的产品。

然后，自由竞争被描述为资本主义的独特标志。然而现代的资本主义社会中市场并不是完全自由的，也不存在真正意义上的自由竞争。在很多情况下，市场或者是被一家大公司所控制（比如当地的公用事业），或者是被几家大公司联合控制（比如汽车行业中国内几家比较大的汽车制造商）。

在马克思看来，资本主义是一种以私有产权为基础的社会制度。法律规定实行自由的市场交易，但是一无所有的工人只能通过向占有生产资料的资本家出卖劳动力来获取工资，资本家的目的是追求利润。共产主义和资本主义恰恰相反，共产主义就类似于一个巨大的家庭式社会，生产者共同自由占有生产资料和他们生产出来的劳动成果。在共产主义社会中，雇佣劳动、利润、市场和价格都不再存在。

应　用

马克思主义对资本主义的理解有一处不足，虽然不能因此而批评马克思本人，但是这点不足却导致对苏联模式的社会体制产生了很大的误解。马克思观察了19世纪英国的资本主义发展状况。因为在英国个人产权在资本主义所有权中占据主要地位，所以马克思把私人产权简化为个人所有权的形式。因为英国有着长期的民主政治传统，因此马克思把民主政治看做是资本主义发展的唯一正常的政治结构。因此马克思把一般意义上的资本主义与这种以个体资本家为主体的资本主义的特殊情形等同起来。这些个体资本家采取雇佣劳动的方式，为了追求利润（剩余价值）相互之间在市场上进行自由竞争。他们还以多党民主竞争的方式在政治上控制资本主义社会。马克思关于资本主义的其他论述就是实施革命并采取进一步的措施，

就如列宁、毛泽东、卡斯特罗所做的那样。马克思把在经济上和政治上反对多元民主制的个体资本主义的斗争，和为了建立共产主义而反对资本主义的一般意义上的斗争等同起来。在19世纪末出现的暴力斗争就已经使如下三个结论逐渐失去事实依据。这三个结论是，把个人所有制等同于私有制，把个体资本主义等同于一般意义上的资本主义，把反对个体资本主义的斗争等同于为建立共产主义所做的努力。

股份制公司的出现表明个人所有制仅仅是资本主义运行的一种方式而已。奥托·冯·俾斯麦（Otto von Bismarck）时期德国的情况表明在某些生产领域（比如邮政、铁路），由国家实行经济国有化，并不是要走向共产主义，相反这是在走向混合资本主义。墨索里尼（Mussolini）时期的意大利和希特勒（Hitler）时期的德国的情况告诉人们，“正常”的资本主义可以在专制的政治框架下发展得很好而没有必要实行议会制多党民主制。这些国家所有的生产部门都实行国有化，公有制成为这些国家经济中唯一的所有制形式。而且，一党制政体的出现使后一种体制掌控了包括政治、军事、文化、意识形态还有宗教在内的社会生活的方方面面。

劳动分工并没有消失，相反还进一步加剧了。共产主义国家是实行专业分工的社会。人们或者从事体力劳动或者从事脑力劳动；或者居住在农村或者居住在城市；或者从事管理工作，或者处于被管理者的角色。产权的国有化简单来说就意味着政府所有制。由国家的政府部门掌握所有权，而不是由社会公众掌握所有权。

同样，雇佣劳动也没有消失，而成为一种普遍的形式。市场、价格、工资、利润同样也没有根除，它们的范围反而更加扩大了。而且市场、价格、工资、利润也不再自由决定，它们由政府官僚机构通过强制性的中央计划来控制。

因此，20世纪发生的这些事情进一步证明了上述三个结论的错误性。这三个结论是有关私有制、资本主义以及私有制和资本主义发挥作用的政治框架的。事实已经证明，被看做资本主义私有制和资本主义的东西事实上不过是资本主义的一种表现形式而已。

资本主义私有制可以采取个人所有制、集体所有制和国家所有制的形式，资本主义社会的政治结构既可以采取民主制的方式，也可以采取独裁专政的方式，因此资本主义共有如下四种表现形式。

第一种形式是民主资本主义，以民主和混合为特征。它是“民主制”，因为它实行一种多党民主竞争的政治框架。它是“混合的”，因为允许存在各种形式的所有制方式——个人所有制、集体所有制和国家所有制。美国、加拿大、日本以及部分西欧国家都是这种形式的资本主义。

第二种形式是权威主义资本主义。它是“独裁制”，因为它实际的政治结构是政治独裁（军事政权或者是一党专政）。它是“混合的”，因为个人所有制、集体所有制和国家所有制等所有制形式都在社会中扮演着自己合适的角色。20世纪后期的中国台湾和新加坡采取的就是这种形式。

第三种形式是权威主义国家资本主义。它是“独裁制”，因为它在实际上（无须法律规定实行独裁政体）是政治独裁的，或者采取军事政权的形式，或者采取一党专政的形式。它是“国家资本主义”，因为生产资料的国家所有制占据主要地位。国家采取非强制性的、温和的、指示性的中央计划调控社会经济活动。20世纪后期的南斯拉夫就是一个很好的例子。

第四种形式是极权国家资本主义。它是“独裁制”，因为它在实际上（无须法律规定实行独裁政体）是一党专政的；它是“国家资本主义”，因为生产资源采取国家所有制的方式，而且国家所有制在社会中占据压倒性优势。国家通过强制性（军事命令式）中央计划管理经济。

各种不同的资本主义存在形式在实践中并不存在严格的区分。国家是在不断变化的，因此许多国家的经济体制很难界定，因为它们融合了多种资本主义存在形式的特点。

相关内容

在给出了资本主义四种存在形式的限制后，

共产主义的含义和命运应该得到重新界定。正如前面指出的那样，作为一种理论假设共产主义是存在的，就如马克思所描述的那样。作为实践活动，一些国家在马克思主义的指导下发展着对共产主义的实践。但是实际上，这些国家还远未实现马克思所描述的共产主义。如果那种共产主义真的存在的话，也只有将来才能见到。

1917年在列宁的领导下，苏联成立。苏联是共产主义实践的先锋，也是共产主义和布尔什维克主义发展状况最灵敏的晴雨表。他们真诚地相信，他们是在为将来的共产主义大厦添砖加瓦。毕竟，推翻临时政府是实行自由民主的重要标志；推翻资本主义是建设共产主义的必要条件。这些布尔什维克主义者们真正打倒了封建主义和一些零星的非常不发达的混合资本主义。他们把俄国从封建社会和某种形式的资本主义社会转变为另一种形式的社会。当时俄国的发展相对落后，社会中农民和文盲占有很大的比重，要在这样的情况下实现工业化和城市化，他们别无选择，不得不建立一种新的国家形式。

在20世纪60年代后期，很明显这种体制已经完成了它城市化和工业化的职能。但是这种体制却仍然在发挥作用。苏联主要的经济和军事敌人，已经开始动摇苏联超级大国的地位，其实这时苏联的这种体制已相对落后了。从1985年开始，苏联在戈尔巴乔夫（Gorbachev）的领导下开始进行改革，主要包括重构（改变苏联的经济结构）和公开化（苏联社会的公开化）两个方面的内容。这些改革就是为了应对其他国家的挑战而出台的举措。和他的布尔什维克前辈们所进行的革命活动一样，戈尔巴乔夫的改革也是想加强现存的社会结构，从而为实现共产主义扫清障碍。

然而，不幸的是，1989年12月，苏联帝国开始坍塌，这些国家在20世纪80年代后期遭遇了国内经济、政治和民族危机。这清楚地表明它们的改革之路是一条灾难之路。在很长的时间里，很多人错误地把国家资本主义当做是共产主义的实践，但是无论是以极权为特征的还是以权威为特征的国家资本主义都注定要灭亡，因为它无法有机地解决现代信息革命带来的诸多问题。20世纪后期的实践表明，无论是民主制还是独裁制的混合资本主义，因为其在社会经济中实行分权，具有很强的灵活性，因此能够较好地解决信息革命所带来的问题。

参考文献

Cliff，Tony. *State Capitalism in Russia*. London：Pluto Press，1974. 这本长309页的书，从多种角度提供了很多马克思主义者对斯大林时期的苏联所做分析的原始资料。正如该书书名所表明的那样，作者坚信苏联的社会结构是一种国家资本主义。国家资本主义是什么，它是如何产生的，是这本书的主要内容。

Engels，Friedrich. *Anti-Duhring：Herr Eugen Duhring's Revolution in Science*. New York：International Publishers，1976. 这本书共365页，是马克思最好的朋友恩格斯（Engels）写的。这是有关马克思主义的最好的著作之一。该书用清晰的语言系统地描述了马克思主义在哲学（主要作为一种分析方法）、资本主义政治经济学和共产主义（科学社会主义）方面的主要思想。

Freedman，Robert，ed. *Marx on Economics*. New York：Harcourt，Brace & World，1961. 这本书共290页，正如该书封面上所写的那样，这本书"第一次系统地描述了马克思的经济理论以及马克思对资本主义所做的批评，它简要概括了马克思所有著作的主要思想，并按照逻辑顺序进行了重新编排"。

Marx，Karl. *Wage-Labour and Capital*. Peking：Foreign Languages Press，1978. 在这本仅53页的论文集中，马克思第一次按照自己的理解来解释资本主义社会的本质。在该书中，马克思清楚地说明了资本主义的核心是雇佣劳动：资产阶级为了追求剩余价值（利润）而雇佣工人，工人受到资产阶级的剥削。

Marx，Karl，and Friedrich Engels. *The German Ideology*. Edited by C. J. Arthur. New York：International Publishers，1970. 年轻的马克思和恩格斯合写的这本著作本来不

打算出版，但是最终还是出版了，因为该书包含着“一种新的世界观”。劳动分工和私有制的发展以及它们在共产主义社会的最终消失，是这篇手稿的主要内容。

Raiklin, Ernest. “After Gorbachev? A Mechanism for the Transformation of Totalitarian State Capitalism into Authoritarian Mixed Capitalism.” *The Journal of Social, Political and Economic Studies* 14 (1989): 1-105. 这篇长105页的论文指出了当时苏联社会经济政治体系所面临的主要问题以及解决这些问题的办法。它指出了苏联社会最有可能采取的一条发展之路。这篇论文还附有一些很新的相关书目。

——. “The Soviet Union in Transition (The Question Is Open to Discussion).” *International Journal of Social Economics* 15, no. 7 (1988). 这篇论文共32页，主要讨论了社会的本质、苏联所面临的问题以及苏联领导人可以采取的解决方案。

互参条目

Central Planning，中央计划；Command Economy，命令经济；The Labor Theory of Value，劳动价值论；Marxist Economics，马克思主义经济学；Socialism，社会主义；World Economies，世界经济。

236

欧内斯特·雷克林 (Ernest Raiklin) 著
周鸿飞 译
方福前 校

COMPARATIVE ADVANTAGE
比较优势

237 **经济学类别：** 国际经济学
研究领域： 国际贸易理论

比较优势这一理论向人们解释了在国际贸易中，国家如何通过出口自己具有相对成本优势的产品，进口自己处于相对劣势的产品来获益。这一理论还说明了生产要素禀赋是如何影响比较优势的。这一学说是现代贸易理论的基础。

主要术语

绝对优势（ABSOLUTE ADVANTAGE）： 这种理论认为，在国际贸易中，国家通过出口那些生产成本绝对低于贸易伙伴的产品来获益。

资本密集型产业（CAPITAL INTENSIVE INDUSTRY）： 平均每个工人占有大量生产设备的产业，比如汽车产业。

要素禀赋（FACTOR ENDOWMENTS）： 一个国家所拥有的生产性资源，比如土地、劳动力、资本等。

要素比例理论（FACTOR PROPORTIONS THEORY）： 这种理论认为可以用相对于土地和资本数量的劳动禀赋的差异来解释生产要素成本的不同。

劳动密集型产业（LABOR INTENSIVE INDUSTRY）： 每单位生产设备可以分配到大量工人的产业，比如纺织业和服装业。

劳动价值论（LABOR THEORY OF VALUE）： 该理论认为劳动是唯一的生产要素，因此产品的价值可以用生产过程中所耗费的劳动数量来衡量。

机会成本（OPPORTUNITY COST）： 在从要交易或者生产的几种产品中进行选择时，次优产品的价值。也就是必须放弃的最优选择。

综　述

比较优势理论是国际贸易理论的基础。它试图解释国家间贸易的类型，以及在国际贸易过程中实行专业分工的好处。比较优势理论的基础是国家可以通过出口自己具有相对成本优势的产品，进口自己处于相对劣势的产品来获益。在抽象的理论形式中，该理论通常把世界简化成只有两个国家、两种产品。但是在现实世界中有多个国家、多种产品的情况下，也经常用这种理论来解释国际贸易政策的决定。

比较优势理论由英国经济学家大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）首先创立，最早出现在《政治经济学及赋税原理》（*Principles of Political Economy and Taxation*，1817）一书中。李嘉图的理论是对绝对优势理论的一种扩展。绝对优势理论是由亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）在《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）一书中提出的。斯密提出这种理论主要是为了批判重商主义的低效率。在重商主义的指导下，国际贸易的主要目的是积累黄金（用于支付进口商品）以满足军事以及国家消费的需要，而不是以最低的价格购买所必需的商品。斯密发现贸易的真正价值是商品而不是黄金，如果国家只出口自己具有绝对成本优势的商品（而不是仅仅为了积累支付所需的黄金而出口任

何产品），进口自己具有绝对成本劣势的产品，那么每个国家都可以从贸易中获益。比如，如果英国生产布匹的成本只有德国的一半，而生产煤的成本是德国的三倍，那么英国就应该向德国出口自己的绝对优势产品——布匹，而进口自己的劣势产品——煤。

绝对优势理论是经济学发展过程中的一次巨大突破，但是该理论严格的假设条件却把许多可能发生的贸易关系给排除在外。在修正斯密的理论的过程中，李嘉图想知道：如果一个国家的所有产品都具有绝对优势，那么结果会怎么样。两国之间所发生的贸易是否还具有经济学意义？通过研究非货币性成本，李嘉图认识到，如果一个国家只生产自己具有相对成本优势的产品，那么两国之间的贸易仍然是有效率的，而且是互惠互利的。他的理论强调相对成本的差异而不是绝对成本的差异，从而证明了事实上所有的国家都可以发展相互贸易关系。

比较优势理论中的相对成本可以根据每种产品的机会成本来决定。一个在理论上不存在对外贸易的国家（一个可以自给自足的国家），在产品生产过程中，因为受到既定的资源总量（劳动力数量）的限制，只有减少某种商品的生产才能多生产另外一种产品。机会成本是次优产品的价值，亦即为了得到更多自己更想要的产品而做出的最优选择所必须放弃的其他最优替代产品的价值。在这样的假设下，国家有一条生产可能性边界，这条边界规定了在既定的资源约束下，可以生产的产品组合的数量。

238

为了理论研究的需要，李嘉图和亚当·斯密一样，都是用劳动投入量来定义产品成本，而没有选用价格。这种定义叫做劳动价值论。它假定劳动是唯一的生产要素，商品的价值由生产过程中所必需的劳动数量决定。耗费的劳动量用劳动单位来衡量，而不是用生产过程中实际的工人数量来计算。该理论还假设不同行业间的劳动力是同质的，也就是说，这一行业中的工人也可以完成另外一个行业的工人的工作。这种过于简单的假设没有考虑其他生产要素的作用和劳动差别。

瑞典经济学家伊莱·赫克歇尔（Eli Heckscher）和伯蒂尔·俄林（Bertil Ohlin）对比较优势理论的发展做出了最重要的贡献。他们创立了要素比例理论［发表在俄林的《区域贸易和国际贸易》（*Interregional and International Trade*）一书中，1933年出版］，这种理论解释了机会成本的差异。该理论建立在国家要素禀赋的基础上，土地、劳动力和资本是三种常见的要素禀赋。资本主要是指用于生产产品的机器和设备。按照要素比例理论，不同国家间相对于土地和资本数量的劳动禀赋的差异，可以解释要素成本（机会成本）的不同。赫克歇尔和俄林建立了一个只有两个国家、两种产品的经济模型，并进一步假设，一个国家是“资本丰裕”型的，而另一个国家是“劳动力丰裕”型的。因此，第一个国家偏好生产资本密集型产品，每个工人占有的生产设备的数量较多；而另一个国家偏好生产劳动密集型产品，每一单位的设备所分配到的工人数量较多。

要素比例理论假设每一个国家都会专门生产那些在生产过程中密集使用本国的丰裕资源的产品。专业化使得该国在这些产品的生产上具有了比较优势。该国应该出口这些产品。相反，国家在那些需要密集使用本国的稀缺资源的产品的生产上具有比较劣势，该国应该进口这些产品。赫克歇尔和俄林认为，要素禀赋的不同，导致了产品生产偏好的不同，最终导致了比较优势和贸易格局的形成。

应　用

应用比较优势理论的例子只能在理论假设中出现，因为两个国家、两种产品的假设以及其他过于简单化的假定都太严格了。可以用下面的这个例子来说明比较优势理论以及机会成本所扮演的角色。

假设有两个国家，英国和德国，每个国家生产两种产品，马铃薯和铅笔。英国2单位劳动可以生产100单位马铃薯，亦即1单位劳动生产50单位马铃薯。英国可以用5单位劳动生产200单位铅笔，亦即1单位劳动生产40单位铅笔。然而，德国可以用5单位劳动生产100单位马铃薯（1单位劳动生产20单位马铃薯）；用10单位劳动生产200单位马铃薯（1单位劳

动生产 20 单位铅笔）。因此，在马铃薯和铅笔的生产上，英国都具有绝对优势。在两种产品的生产上，英国都具有高效率。这样，英国和德国进行贸易似乎就缺少经济学解释了。

然而，如果我们考察机会成本，贸易的收益和效率就很明显了。假设英国想要增加它的马铃薯的生产量。为了做到这一点，英国必须把劳动力从生产铅笔的部门转移到生产马铃薯的部门中去。在英国机会成本是 40 支铅笔，也就是 1 单位劳动可以生产的铅笔数量。如果德国从铅笔行业向马铃薯行业转移 1 单位劳动力，那么德国的机会成本是 20 支铅笔，亦即 1 单位劳动所生产的铅笔数量，因此德国生产马铃薯的机会成本比英国要低。因此德国在马铃薯的生产上就具有比较优势。尽管英国生产马铃薯的效率比德国要高，但是从德国进口马铃薯要比自己生产耗费更低的机会成本。

239

这个例子是很有说服力的，但是却很难把比较优势理论应用到现实世界的国际贸易中。要在现实中应用这个理论，经济学家必须在假设中降低现实商业活动的复杂性，以符合模型中简单化的理论假设。这些假设包括：生产要素（劳动力、土地和资本）在不同的国家间是不可流动的，而在国内则具有完全流动性（企业可以无成本地从一种行业转向另外一种行业）；国际贸易不存在运输成本和贸易壁垒；也不存在跨国公司，不同国家间的商业企业是独立的实体；企业间是完全竞争的，不存在垄断、供不应求的现象，也不存在国有企业；只有有形的产品才能进行国际贸易，不存在无形商品（服务）的贸易；所有的商品贸易都是标准的、基础性的，而且是可转移的（可以在任何国家间进行），不存在新产品和产品差别，小麦、棉花、酒以及服装在不同的国家间都是同质的。此外，只存在两类产品：劳动密集型的和资本密集型的。科技、制造业中的技巧、管理方法，市场运作的技术等都被看做是不重要的生产要素。每个国家的生产方法都是一样的。劳动力是同质的，而且实现了充分就业。国家除了追求效率外没有其他生产目标。工业政策不受政治性或者社会性目标的影响。每个国家都有独立的经济主权，依靠自己的资源进行生产。所有的生产者都拥有国际市场所需产品的完全信息。

这些限制使得比较优势理论的有效性值得怀疑。尽管存在这些问题，该理论在国际贸易领域仍然受到了很高的评价。它很好地解释了在国际贸易中实行专业分工的好处。任何理论都无法做到既清晰易懂又有很强的解释力。很多人对比较优势理论进行了修正，以使它更符合现实世界的商业环境，但是这些修正后的理论都太复杂了，所以不容易理解。

相关内容

比较优势理论是现代贸易理论的主要组成部分，对政府制定对外贸易政策有重要的意义。比如，它是个人、政府和经济机构执行自由贸易政策的重要依据之一，美国和以前的关贸总协定都大力倡导自由贸易政策。这种理论也可以解释为什么发展中国家出口的大多是劳动密集型产品，比如纺织品和服装等。公平地说，比较优势理论的确可以使国际产品的生产更加有效率，为消费者提供更低的价格。

进口外国的产品会对本国的相关产业的发展形成竞争，然而比较优势理论并没有对有关这种竞争的争论做出直接的介绍。经济学家沃尔夫冈・斯托普尔（Wolfgang Stolper）和保罗・A・萨缪尔森（Paul A. Samuelson）在 20 世纪 40 年代对比较优势理论进行了研究。在深入探讨了赫克歇尔-俄林模型后，他们发现，一个国家产出价格的变化和生产要素的价格的变化密切相关。一个国家在比较优势理论的指引下，开展对外贸易，出口优势产品（生产要素丰裕的产品），进口劣势产品（生产要素稀缺的产品），这样在市场需求的作用下，会对收入产生再分配效用。收入从稀缺性资源的占有者手中流向丰裕性资源的占有者。因为，产品相对价格的上升，也会造成生产这种产品的生产要素的价格上涨。例如，在比较优势理论的指导下，美国大量出口计算机，进口钢材。制造计算机的这些生产要素的价格就会上升，因此计算机制造商和计算机生产工人的收入就会上升。生产钢材的生产要素的价格会下降，导致钢铁公司

和钢铁工人的收入下降。从理论上讲，丰裕性资源的占有者所增加的收入完全可以补偿稀缺性资源的占有者所减少的收入，但是在实际生活中，这种补偿却很少出现。因此在比较优势理论的指导下，国家作为一个整体从专业化中获益了，但是一些具体的行业却会因此而受到伤害。这也是比较优势理论会造成贸易保护的一个原因，这也就违反了它推崇自由贸易的初衷。因此在用比较优势理论来为自由贸易争取广泛的行业支持之前，有必要对这一理论进行进一步的修正和扩展。

参考文献

Heckscher, Eli. "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income." In *Readings in the Theory of International Trade*, edited by Howard S. Ellis and Lloyd A. Metzler. Philadelphia: Blakiston, 1949. 该书适合大学生阅读，是对赫克歇尔-俄林结论的最初表述。

240

Miller, Elisa B. "An Excursion for Today's Teachers of Comparative Advantage." *Challenge* 28 (March/April, 1980): 64. 这本书讲述了比较优势原则的应用，适合初学者阅读。

Ohlin, Bertil. *Interregional and International Trade*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1933. 该书包含了赫克歇尔早期研究要素比例模型的论文精华，适合大学生阅读。

Ricardo, David. *The Principles of Political Economy and Taxation*. 1817. Reprint. Baltimore: Penguin Books, 1971. 是有关比较优势理论的早期经典著作，适合初学者阅读。

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Reprint. New York: Modern Library. 包括了绝对优势理论最初的研究成果，适合大学生阅读。

Yarbrough, Beth V., and Robert M. Yarbrough. *The World Economy: Trade and Finance*. New York: Dryden Press, 1988. 第 2 章"李嘉图模型"和第 3 章"新古典模型"讨论了比较优势理论，这些讨论很详细，广泛应用数学公式，但是没有经济学背景知识的人也可以读懂。

互参条目

Absolute Advantage，绝对优势；Costs of Production，生产成本；Exports and Imports，出口和进口；International Trade: A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；The Labor Theory of Value，劳动价值论。

C. G. 亚历山德斯 (C. G. Alexandrides) 著
周鸿飞 译
方福前 校

COMPETITION: PERFECT VS. IMPERFECT
完全竞争和不完全竞争

241 **经济学类别：**产业经济学
研究领域：经济理论和产业研究

完全竞争的定义和产品市场密切相关。在完全竞争市场下，有大量的买者和卖者，因此没有人能够左右市场上产品的价格。在不完全竞争市场下，买者和卖者对产品的价格和/或数量有不同程度的影响。

主要术语

平均收益（AVERAGE REVENUE）：总收益除以产品的销售量；平均收益等于产品价格。

需求（DEMAND）：其他因素（比如，消费者偏好、收入以及相关产品的价格）给定的前提下，在各种不同的价格水平下，消费者愿意购买并且能够购买的产品的数量。

需求弹性（ELASTICITY OF DEMAND）：产品需求量变动的百分比除以产品价格变动的百分比，其他因素保持不变。

边际成本（MARGINAL COST）：多生产一单位产品所造成的总成本的增加量。

边际收益（MARGINAL REVENUE）：多销售一单位产品所造成的总收益的增加量。

市场（MARKET）：产品的购买者和销售者相互联系的一种机制，在这种机制下可以形成均衡价格。在均衡价格条件下，市场的产品需求量恰好等于产品供给量。

市场结构（MARKET STRUCTURE）：市场的组织特征，比如生产者和消费者的数量、生产者和消费者的相互影响关系、产品类型（不同厂商的产品是同质的还是相互区别的）以及是否可以自由进入等。

供给（SUPPLY）：在技术水平和生产要素价格等因素既定的前提下，在不同的价格水平下，生产者愿意生产并且能够生产的产品的数量。

总成本（TOTAL COSTS）：显性成本（以货币形式表现的成本）加隐性成本（以资源形式而不是以货币形式表现的成本）；固定成本加可变成本。

总收益（TOTAL REVENUE）：产品销售价值的总和（产品价格乘以产品的销售数量）。

综　述

完全竞争理论的起点是“理性人”假设。该假设认为市场上的所有交易者都在追求自身的利益。完全竞争理论还有其他五个假设。

第一，任何买方和卖方在市场总量中都只占很小的份额，所以他们不能影响产品的最终价格。也就是说，单一厂商所面临的需求曲线是水平的。这意味着在厂商可能的产出范围内，厂商可以在既定的价格下销售完任何数量的产品。第二，在完全竞争条件下，产品是同质的。亦即所有产品都是完全一样的。第三，资源具有完全的流动性，厂商可以自由地进出某一行业。第四，买方和卖方都有完全信息，因此可

以做出完美的预期。第五，市场上的各种交易活动是相互独立的。

不完全竞争包括完全竞争以外的其他市场结构类型，比如垄断竞争、寡头、双头垄断、垄断等。垄断的特点是，市场上只有一家厂商，市场不能自由进入，产品是同质的。双头垄断的特点是，市场上有两家厂商，产品是同质的，市场不能自由进入。垄断理论和双头垄断理论是由法国数学家安东尼·古诺（Antoine Gournot，1801—1877）在 1838 年的时候创立的。20 世纪 30 年代早期，剑桥大学的琼·罗宾逊（Joan Robinson，1903—1983）和哈佛大学的爱德华·张伯伦（Edward Chamberlin，1899—1967）几乎同时发表了关于不完全竞争和垄断竞争的理论。张伯伦强调，不同厂商生产同一种产品时，却使用不同"商标"。他把这种现象叫做产品差别。这些产品不完全相同，但在很大程度上可以相互替代，因此生产者对某一特定产品的价格有一定的控制力。罗宾逊也认为，当竞争性厂商生产有差异的产品时，完全竞争理论就不适用了。在不完全竞争市场上，单一厂商面对的是向下倾斜的需求曲线，厂商的边际收益低于产品价格。比如，100 件商品可以以每件 1 美元的价格出售，但是 110 件商品就只能以每件 0.95 美元的价格出售，才能销售完毕。边际收益是：

242

$$[(110\times \$0.95)-(100\times \$1.00)]\div 10 = \$0.45$$

低于产品的价格 0.95 美元。

生产的产品替代程度很高的那些厂商可以组成生产集团，生产集团的性质和企业很相似。张伯伦分析了垄断竞争条件下的大规模生产集团和小规模生产集团的差别。大规模生产集团包含的厂商数量众多，各厂商独立做出决策，厂商可以自由进入生产集团。小规模生产集团包含的厂商数量很少；生产的产品可以是同质的，也可以是异质的；制定决策过程中，各厂商相互依赖；进入小规模生产集团有严格的限制。张伯伦所描绘的这种小规模生产集团的情形很容易发展成为垄断（由几个相互依赖的厂商组成垄断集团）或者双头垄断（由两个厂商组成）。

完全竞争市场和不完全竞争市场的区分，不仅适用于产品市场还适用于生产要素市场，比如土地市场和劳动力市场。在完全竞争条件下，使用生产要素的厂商可以在相同的价格下购买到任何数量的同类生产要素。因此，厂商所面临的要素供给曲线是水平的。生产要素的价格是多购买一单位的该生产要素所增加的成本（边际要素成本）。另一方面，在不完全竞争市场下，厂商要想使用更多的生产要素就必须提高价格。这时，厂商面临向上倾斜的要素供给曲线，要素边际成本高于生产要素的价格。比如，雇佣 100 单位劳动力需要支付周薪 100 美元，但若雇佣 110 单位劳动力，工人的工资就会上涨到每周 101 美元。因此边际要素成本为：

$$[(\$101\times 110)-(\$100\times 100)]\div 10 = \$111$$

这高于工人的工资 101 美元。

完全竞争条件下的经济分析是建立在厂商均衡和行业均衡基础上的。具体来看，可以采用局部均衡的分析方法，也就是假设在某一时刻其他厂商和行业的情况固定不变，具体分析某一厂商和行业的均衡情况。为了追求利润最大化，只要厂商的边际收益超过其边际成本，厂商就会一直扩大生产。在完全竞争条件下，边际收益等于产品的价格，因此在产品价格等于边际成本时，实现利润最大化。

产品价格是由行业的供求均衡决定的。在短期，厂商所使用的部分生产要素是无法改变的，因此只要产品价格超过或等于企业的平均可变成本，企业就会进行生产；这时企业可能会盈利，也可能会处于亏损状态。在长期，企业所有的生产资源都是可变的，企业的产品价格恰好等于企业的平均总成本（包括正常的资本收益和风险收益）。出现这样的结果是因为企业可以自由进入或者退出市场。并且，在长期企业实现最优产出时的平均总成本恰好处于平均总成本线的最低点。

在不完全竞争市场，边际收益低于产品的价格，因此企业产出满足边际收益等于边际成

本时，产品价格就会高于企业的边际成本。如果企业可以自由进入市场，就像张伯伦所描述的大规模垄断竞争集团的情况一样，企业实现长期均衡时，产品价格等于平均总成本，因此企业只能按照正常的收益率获得回报。但是企业实现最优产出时的平均总成本要高于平均总成本线的最低点。因为向下倾斜的需求曲线和U形的平均成本线只能在高于平均总成本最低点的地方相交，所以才会出现这样的结果。

罗宾逊所做出的独特贡献之一就在于她对垄断厂商的价格歧视行为做了清晰而又严格的陈述。如果垄断厂商的产品可以在两个市场上出售，而这两个市场的产品需求弹性不同，同时这两个市场相互独立，消费者不能相互转售产品，那么垄断厂商就可以在两个市场上制定不同的价格来获得最大利润。

对不完全竞争市场的分析，也可以扩展到生产要素市场。厂商增加一单位的生产要素（比如劳动力）造成的产出增加所带来的收益如果超过边际要素成本，那么厂商就会一直增加这种生产要素的使用。在不完全竞争的劳动力市场（买方垄断）中，边际要素成本高于工人的工资。在均衡状态下，厂商雇佣的劳动力数量满足边际要素成本等于边际收益产品。这说明均衡状态下，工人的工资低于边际收益产品。罗宾逊和张伯伦的研究成果为价格理论提供了一个更加完整的框架。

应　用

尽管完全竞争理论是建立在理论化的抽象模型基础之上的，但是在产品市场和股票市场这种接近完全竞争的情形下，这种理论仍然有很强的预测力。更重要的是这种理论还可以从社会福利的角度界定资源的最佳用途。所有厂商的产品价格等于边际成本，这导致厂商所使用的各种资源的收益率相等。在资源所有权保持不变的前提下，产品价格等于边际成本的原则可以实现在既定的资源下产出的最大化。在商品价格给定的前提下，消费者花在各种商品上的最后一分钱所带来的边际效用相等。在保持收入分配不变的前提下，这样可以实现消费者效用最大化。

完全竞争理论还揭示了对市场体系的外部干预所造成的影响。比如，政府实行最低工资法。政府这样做的目的是为了提高非熟练工人的工资，这样虽然“在职”工人的工资提高了，但是在该工资水平下，社会失业率也会提高。有关最低工资法的实证研究也大都验证了这一结论。与此相似，如果政府干预采取补贴或者支持性价格的方式，很可能会造成剩余的增加。美国农产品的剩余就是在市场上对农产品实行价格支持的结果，欧盟和日本也有很多同样的例子。

不完全竞争理论对真实世界的现象有更强的解释力。博弈论（在冲突的环境中个人或者机构为了不同的目的而相互作用）似乎可以很好地解释寡头垄断市场上的行为：价格战、掠夺性定价、限制性定价（价格定得足够低，从而阻止潜在的竞争者进入该市场）。航空公司针对不同的旅客（比如商务旅客和度假的旅客）制定不同的价格，就是价格歧视理论的一个经典例子。很多价格策略比如区分定价（two-part price）（在俱乐部中，会员可以支付较少的费用而非会员则要支付较多的费用）都可以看做是厂商根据不同消费者团体的不同需求弹性而采取的市场策略。

自相矛盾的是，不完全竞争理论虽然使价格理论更加符合现实的情况，但是也证明了这样一个观点：对完全竞争的背离（产品价格和边际成本之间的差异）也就是对最优化的背离。很多工业经济体中都有各种反垄断的措施，而公众一般来说也比较喜欢竞争。甚至社会主义者也开始鼓励在更加自由的市场上实行更多的竞争。不过最终结果也只是出现相对更多的竞争而已，却无法达到完全竞争。

相关内容

18世纪和19世纪的古典经济学家认为应该充分发挥市场的功能，竞争理论在古典经济学家的世界观中处于中心地位。现代经济学之父亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）认为竞争主要在买者和卖者之间展开。他把买者

和卖者的竞争同自由市场结合起来以建立价格形成机制。在这样的机制的作用下，可以实现财富最大化和经济增长。现代经济学家把这一命题叫做“看不见的手”理论。

从法国的古诺开始，数理学派逐渐发展起来，他们试图对完全竞争理论的内容做进一步的完善以建立更严格的“看不见的手”理论。在他们的努力下，竞争逐渐丧失了最初斯密所界定的含义，逐渐和一种特殊的市场结构结合起来。在新的定义下，竞争也和“均衡”这一概念联系在一起。

对完全竞争均衡的定义可以从两个方面入手。一是采取一般均衡的分析方法，关注所有市场同时实现均衡的情况。法国经济学家里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras，1834—1910）试图证明，在特定的情况下，当消费者实现效用最大化、生产者实现利润最大化时，他们追求最大化的行为将会导致所有的市场实现供求均衡，并产生一个均衡价格。英国剑桥大学的阿尔弗雷 [244] 德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）却通过另外一种途径发展了完全竞争理论。他定义了代表性厂商——一种或者几种产品的生产者，而且详细阐述了竞争性市场上均衡价格和均衡数量的形成机制，不过他分析的是某一时间的一个孤立的市场。马歇尔给出了需求曲线和在完全竞争或者垄断条件下的厂商供给曲线的形状，并且把供给曲线分为短期供给曲线和长期供给曲线。

马歇尔意识到存在这样一些市场结构，在这些市场结构中，买方或者卖方对市场价格有或多或少的影响，但他并没有为这些市场结构构造模型。20 世纪 20 年代理论界对当时的理论现状并不满意，于是在学术杂志上展开了一场大争论。毫不奇怪，1933 年罗宾逊出版了《不完全竞争经济学》（*The Economics of Imperfect Competition*），张伯伦出版了《垄断竞争理论》（*The Theory of Monopolistic Competition*），两人同时独立建立了不完全竞争的理论框架。

20 世纪 30 年代，德国经济学家海因里希·冯·斯塔克尔伯格（Heinrich von Stackelberg，1905—1946）依据 19 世纪遵循古诺传统的英法经济学家的理论奠定了更一般化的寡头卖方理论的基础。对寡头卖方理论的进一步发展就是博弈论的应用。张伯伦的垄断竞争模型在 20 世纪 70 年代至 80 年代时再次为人们所重视，经济学家重新研究行业进入问题、进入壁垒以及导致厂商采取竞争性策略的行业特点。

参考文献

Katz，Michael L.，and Harvey S. Rosen. *Microeconomics*. Homewood，Ill.：Richard D. Irwin，1991. 这是一本构思巧妙、可读性强的中级微观经济理论教科书，提供了很多应用。数学主要出现在图表中，适合一般读者阅读，讨论了完全竞争和不完全竞争。

Lipsey，Richard G.，Peter O. Steiner，and Douglas G. Purvis. *Economics*. 8th ed. New York：Harper & Row，1987. 这是一本应用广泛的入门教科书，第 4 章到第 6 章定义了市场、需求和供给以及需求弹性。很好地解释了美国的各种经济现象：租金控制、价格支持、农业政策。第 12 章至第 15 章考察了完全和不完全市场结构中的价格问题。

Machlup，Fritz，“Monopoly and Competition：A Clarification of Market Positions.” *American Economic Review* 26（September，1937）：445－451. Reprinted in *Readings in Microeconomics*，edited by David R. Kamerschen. Cleveland：World Publishing，1967. 美国最著名的经济学家之一对各种市场结构做出了清晰的解释。

McNulty，Paul J. “Economic Theory and the Meaning of Competition.” *Quarterly Journal of Economics* 74（November，1960）：639－656. Reprinted in *Readings in Price Theory*，edited by Richard E. Neel. Cincinnati：South-Western，1973. 对传统经济理论中完全竞争定义的不充分性进行了批判，虽然有点难度，但仍然可以读懂。传统理论没有解释完全竞争为什么以及是如何促进经济增长的。斯密关于竞争的定义对于理解自由市场的动态结构非常重要。

Stigler, George J. "Perfect Competition, Historically Contemplated." In *Essays in the History of Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1961. 诺贝尔经济学奖获得者所做出的一些难度更大的分析。回顾了斯密以来对竞争形式所做出的各种定义。对目前各种严格定义的演化形式也进行了刻画。一篇很经典的论文，对经济学入门知识有一定了解的一般读者都能读懂这篇文章。

互参条目

Efficiency，效率；Equilibrium：Long-Run，长期均衡；The Invisible Hand，看不见的手；Marginalist Economics，边际学派经济学；Market Structure，市场结构；Monopolies：Pricing and Output，垄断定价和垄断产量；Monopolies and Competition，垄断和竞争；Price Discrimination，价格歧视；Product Differentiation，产品差别；Profit in a Competitive Economy，竞争经济的利润。

拉马克里什纳·维塞斯沃尔恩（Ramakrishna Vaitheswaran） 著
周鸿飞 译
方福前 校

COMPLEMENTS AND SUBSTITUTES
互补品和替代品

245 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

消费者可以同时使用互补品，却必须在替代品之间做出选择。了解互补品和替代品对于理解需求曲线以及市场价格背后的力量十分重要，因为产品的需求同互补品和替代品的价格密切相关。

主要术语

其他因素不变（*CETERIS, PARIBUS*）：在对需求曲线的描述过程中，假设除了产品的价格外，其他情况都保持不变，亦即其他情况均相同。

互补品（COMPLEMENTS）：作为一个整体消费或者是相互补充的商品，比如鞋子和鞋带。

需求（DEMAND）：在不同的价格水平下，消费者购买的商品和服务的数量是消费者的消费欲望和购买力的函数。

需求弹性（ELASTICITY OF DEMAND）：需求量随价格变化而变动的程度，价格变化后需求量变动的程度越大，则需求弹性越大。

均衡价格（EQUILIBRIUM PRICE）：亦称市场价格。在均衡价格下，生产者所提供的产品的数量恰好等于消费者的需求量。市场上不存在产品过剩和产品短缺。

要素市场（FACTOR MARKETS）：生产过程中所投入生产要素的市场。生产要素包括企业家才能、自然资源、生产工具和机器设备（资本）。

最高限价（PRICE CEILING）：政府任意规定的在市场价格之下的一种价格，它经常会导致产品短缺。

最低限价（PRICE FLOOR）：政府任意限定的在市场价格之上的某一价格，它经常会导致产品过剩。

替代品（SUBSTITUTES）：两种相互竞争的商品，消费者只能选择其中一种来满足自己的需要。比如茶和咖啡。

供给（SUPPLY）：在不同的价格下，生产者愿意提供的商品和服务的数量。

综　述

均衡价格是由产品的需求和供给同时决定的。需求计划表或者需求曲线可以给出随商品价格的上升和下降消费者愿意购买的商品的数量。需求计划表假设“其他因素不变”（Ceteris paribus），假定不变的其他因素包括其他商品的价格，比如替代品、互补品等，还包括人口、收入、消费者预期、消费者偏好、必需品、产品质量等。因为如果其他条件比如收入以及替代品的价格等随时可能改变，那么在不同的价格水平下，很难知道消费者的需求量。因此经济学家就假设其他因素不变来寻找产品价格和需求量之间的关系。但是在现实生活中，这些其他因素并没有保持不变。例如，替代品或者互补品的价格就可能会发生变动。替代品或者互补品的价格变动后，在不同价格水平下的商品需求量也会随之发生变动。

如果一种商品或服务对另外一种商品的消费来说是必需的，那么这两种商品就叫做互补品。也就是说，这两种商品相互补充。例如，

鞋子和鞋带就是互补品，汽车和轮胎是互补品，爆米花和黄油也是互补品。如果一种商品可以替代另外一种商品，那么这两种商品就是替代品。比如，传真和快递、牛肉和猪肉。有些商品是完全替代品，比如两种不同的肉以及两种不同的热饮料等。另外，有些商品之间的替代性相对较弱，只有当一种商品的价格或者质量变化达到一定程度后消费者才会选择其他商品。比如邮政服务可能没有完全替代品，但是如果邮递的速度很慢或者隔天送达（next-day delivery）价格很昂贵，传真就可能成为邮政服务的替代品。处于垄断地位的某些公共产品的需求量通常被认为是不变的，但是如果电费特别高，那么煤气灯、蜡烛以及小型家庭发电机就可能成为电能的替代品。

其实很多商品既有替代品又有互补品：锥形冰酸奶和冰激凌就是替代品，而锥形的杯子则是这两种商品的互补品；鹅绒垫和电热毯就是替代品，而床则是这两种商品的互补品；壁球和网球是替代品，而壁球场和网球场则分别是这两种商品的互补品。

246

互补品和替代品价格的变动可以影响相关产品的需求量。比如，在中东石油危机的影响下，汽油（汽车的互补品）价格上涨，消费者就会减少对大型汽车的购买，转而选择小型的节能型汽车或者选择乘坐公交车（替代品）。如果消费者认为薯条必须和果酱一起吃才能获得满足感，那么果酱的价格上升，消费者也会减少对薯条的消费。对互补品而言，一种商品（比如汽油）的价格下降将会导致另外一种商品（比如汽车）的需求量上升；一种商品的价格（比如录像带）上升将会导致另外一种商品（比如录像机）的需求量下降。互补品的需求量和价格呈反方向变化。

替代品之间的关系恰恰相反。一种商品（录像带）的价格上升后，另外一种商品（胶卷）的需求量也会上升，同时商品价格的下降也会导致替代品需求量的下降。对替代品而言，商品的需求量和替代品的价格同方向变化。比如，文字编辑软件 WordStar 的价格上升，就会有更多的人购买其他文字编辑软件，比如 WordPerfect，因此“WordPerfect”的需求量将会上升。如果 WordStar 的价格下降，WordPerfect 的需求量也会下降，因为一部分 WordPerfect 用户将会改用 WordStar。在生产要素市场上，这一原则同样起作用。计算机档案整理系统是档案整理人员的替代品，如果劳动力价格上升，企业将会更多地选用计算机档案整理系统，也就是说，电脑的需求将会上升。

替代品的替代程度将会影响商品的需求价格弹性。需求价格弹性用来衡量价格变动时消费者所购买的商品数量的变动程度。其效果和拉弹簧很相似：弹性很大还是很小呢？价格变动后，商品的需求变动相对较小，则叫做商品需求缺乏弹性；如果商品的需求变动相对较大，则叫做商品需求富有弹性。如果某一商品有几种可供选择的替代品，那么该商品的价格弹性往往很大，因为价格上升后，消费者就会购买替代品，造成产品需求下降。替代品的可获得程度越高，商品需求曲线的弹性越大，那么相关产品价格上升对产品需求的影响也就越大。替代性产品的价格变化对商品需求量的影响可以用交叉弹性来衡量。

应　用

在建立商品需求计划表的过程中，比如计算机软件需求计划表，我们所关心的是随价格的上升或下降，商品需求量的变动情况。举一个假设的例子，美国对一种新的软件 Best Loan 的需求表如下：价格为 300 美元时，每月可以出售 10 200 件；价格为 250 美元时，可以出售 12 500 件；价格为 200 美元时，可以出售 15 500 件；价格为 150 美元时，可以出售 21 500 件；价格为 100 美元时可以出售 32 500 件。这个需求表假设收入、消费者偏好、人口、其他商品的价格等因素都保持不变。不过，当替代品和互补品的价格发生变化时，其他商品的价格也会随之变化。软件 Best Loan 的互补品包括计算机和数据盘。它的替代品是市场出售的其他类似的贷款估算软件以及金融软件。因此，从这种意义上说，上面列出的需求表是很不稳定的，因为该软件的替代品和互补品的价格发生

变化后，在特定价格下该软件的销售量也会发生变化。

如果互补品（比如计算机）的价格下降，将会带来如下后果。价格下降后，计算机的销售量会上升。家庭和公司有了更多的计算机，就需要使用更多的软件。因此，当互补品价格下降后，该软件的销售量会上升。一般来说，对互补品而言，商品 X 的价格下降，商品 Y 的需求量会上升，反之亦然。在上文假设的例子中，如果计算机的价格下降 20%，在价格为 250 美元时，软件 Best Loan 的销售量就可能不再是 12 500 件而是增加到 14 500 件。也就是说，计算机的价格下降 20%后，该软件的销售量就上涨 16%。

247 替代品的价格变化也会影响需求表的情况。如果一种替代软件，比如软件 Loans and Refinancing 的价格下降，所产生的一系列效果如下：软件 Loans and Refinancing 的价格下降了，因此它的销售量会上升而软件 Best Loan 的销售量会下降。因此，对替代品而言，商品 X 的价格下降，商品 Y 的需求量同样也会下降。在上面所举的例子中，当软件 Loans and Refinancing 的价格为 175 美元、软件 Best Loan 的价格为 200 美元时，Best Loan 的销售量是 15 500 件；如果软件 Loans and Refinancing 的价格下降到 140 美元，那么软件 Best Loan 的销售量可能就下降到 13 200 件，下降了 20%。软件 Best Loan 的公司经理需要知道在产品的替代品和互补品的价格发生变化后，该软件的需求情况如何变化。

研究人员用数值系数来表示其他商品的价格变动后，该商品需求量的变化情况。这些系数叫做交叉弹性系数，它衡量当商品 A 的价格上升或下降后，商品 B 的销售量的变动情况。如果一种商品的价格上升，造成另外一种商品的需求量下降，那么需求的交叉弹性就是负的，而且这两种商品是互补品（计算机和计算机软件）。如果一种商品的价格上升，造成另外一种商品的需求量上升，那么需求的交叉弹性就是正的，而且这两种商品是替代品（两种不同的软件）。比如，猪肉价格上涨 1 个百分点，牛肉的需求量可能会上升 0.28 个百分点。因此牛肉是猪肉的替代品，交叉弹性系数等于 0.28。而黄油的价格上升 1 个百分点可能会造成人造奶油的需求量上升 0.81 个百分点。上面所讲的这两个弹性系数，都是由瑞典经济学家赫尔曼·O·A·沃尔德（Herman O. A. Wold）给出的。糖的价格上升 20 个百分点，将会造成咖啡的需求量下降 2 个百分点，因此这两种商品是互补品，交叉弹性是−0.1。

在设定价格时，大部分私人公司都会考虑互补品和替代品的影响。但是，政府和工会却往往不考虑它们行动的负作用。例如，政府为了增加税收而对汽油课以重税，这样会带来一系列影响，既有好的一面又有坏的一面。比如，首先会改变汽车的需求状况（人们会更偏好购买耗油少的小型汽车），工人们会更愿意用离单位较近的房子交换郊区的大房子，对公交车的需求也会增加。再举一个例子，工会可能会要求给钢铁工人支付高工资，但是管理人员可能会用机器设备来代替工人，而且随着钢铁成本的上升，部分汽车公司也会用塑料制品来替代钢铁制品。与此相反，如果产品的互补性生产要素价格下降，就可以在不减少雇佣工人数量的前提下提高工资。如果高性能计算机的价格下降，企业就会购买更多的计算机，因此使用计算机的工人的边际产品就会增加，这样就可以在不损害企业利润的前提下提高工资。因此了解产品需求的交叉弹性系数相当重要。

相关内容

理解互补品和替代品的相互关系对正确应用需求理论十分重要。因为在 18 世纪和 19 世纪的古典经济学家的作品中就可以看到需求理论和供给理论的零星内容，但是要弄清楚是谁最先把互补品和替代品融入到需求理论中的并不容易。彼得·纽曼（Peter Newman）在《新帕尔格雷夫经济学大辞典》（*The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, 1987）中写道：

> 通过考证发现，自从经济学成为一门严肃的学科后，才有替代品和互补品的说

法。但是，这和正式的定义和结论还有一定的差距。多尼索普（Donisthorpe，1876）的第4章试图对替代品和相关概念进行静态比较分析，他的分析虽然比较粗糙但是很清晰。直到形成了一般意义上的效用函数以后，才有了更完善的理论。最早对此做出定义的是《数学心理学》（*Mathematical Psychics*，1881）。

《数学心理学》的作者是艾奇沃思（Edgeworth，1845—1926）。因此可以认为是艾奇沃思把替代品和互补品的概念融入到经济学中。但是在替代品和互补品理论的发展过程中，还有很多其他人对此做出了贡献，比如，威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons）、欧文·费雪（Irving Fisher）、维尔弗雷多·帕累托（Vilfredo Pareto）。一些经济学家比如乔治·J·斯蒂格勒（George J. Stigler）认为应该记住19世纪的经济学家鲁道夫·奥斯皮兹（Rudolf Auspitz）和理查德·利本（Richard Lieben），因为他们给出了交叉弹性的数学定义，而交叉弹性与替代品和互补品密切相关。

248

或许，现实世界对需求的交叉弹性的研究比那些所谓的理论基础更为有趣。这些研究给出了当特定商品的替代品的价格发生变化后，该商品的需求量变动的百分比是如何决定的。最明显的一个例子就是沃尔德的研究。其他人的研究决定了国际贸易中各国的交叉弹性。

计算机技术发展后，超市的收银机会自动记录下商品的销售信息，因此通过比较在不同价格下商品销售量的不同，对食品需求的交叉弹性做进一步研究就变得很简单了。那些出售替代品的公司也可以利用这些数据来分析降价的效果。这些信息可能也是两家生产互补品的公司合作的基础，它们利用这些信息来决定捆绑销售是否有助于提高两个行业的利润。互补品和替代品的信息给任何行业都提供了一个竞争边界。

另外，随着计算机软件的发展，替代品和互补品的交叉弹性系数日益重要。随着全球化的发展，任何产品都存在来自其他国家的竞争，因此公司在制定价格时会考虑交叉弹性系数的影响，政府和劳动组织也可以利用交叉弹性系数来分析自己的政策所带来的影响。

参考文献

Heilbroner, Robert, and James K. Galbraith. *The Economic Problem*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1987. 谈论供求和动态市场的两章内容尤其具有相关性，海尔布伦纳（Heilbroner）的写作风格是风趣而简练，而且例子丰富而生动。含有图表和术语表。适合外行人士阅读的一本很不错的书。

McEachern, William A. *Economics: A Contemporary Introduction*. Cincinnati: South-Western, 1988. 和一般教材相比，这本书对替代品、互补品和交叉弹性进行了更多的讨论，列举了更多例子。大量应用图表和公式，适合研究生水平的人士阅读。

Mansfield, Edwin, and Nariman Behravesh. *Economics USA*. New York: W. W. Norton, 1986. 该书第2章和第17章讨论了供求、互补品和替代品，以及弹性。曼斯菲尔德（Mansfield）涉及的范围清晰而全面，该书是为配合 *Economics USA* 电视连续剧而写的，但是单独也能看懂。

Samuelson, Paul A. "Complementarity: An Essay on the Fortieth Anniversary of the Hicks-Allen Revolution in Demand Theory." *Journal of Economic Literature* 12 (1974): 1255-1289. 涉及互补品与经济理论的相关性的讨论有一定的技术性，但是外行人士同样可以理解和欣赏。

Samuelson, Paul A. and William D. Nordhaus. *Economics*. New York: McGraw-Hill, 1985. 该书的第4章、第8章、第19章对互补品和替代品进行了考察。这是有关互补问题的最好教材，把这一主题用一些复杂的原则进行了扩展，是一本权威教材。包含有术语表、图表和公式。

Stigler, George J. *Essays in the History of Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1965. 这篇关于"效用理论的发展"的论文尤其着重论述互补品以及替代品。效用理

论是根据消费者选择各种不同商品时的选择理论和无差异曲线推导出来的。

互参条目

Change in Demand，需求的变动；The Demand Function，需求函数；Elasticity，弹性；Marginal Utility，边际效用；Market Price，市场价格；Substitution，替代；The Supply Function，供给函数。

I·李·斯科夫 (I. Lee Skov) 著
周鸿飞 译
方福前 校

CONGLOMERATES
企业集团

249 **经济学类别**：产业经济学
研究领域：产业组织和公共政策；产业研究

企业集团是指一个通过收购把各种不同的生产活动整合到一个企业实体内的公司。公共政策对企业集团的态度是不一致的，可能采取反对的态度，也可能采取默许的态度。企业集团的目的是为了利用管理上的协同效应，通过多样化经营，降低单个活动的内在风险。

主要术语

资产收购（ASSET ACQUISITION）：通过购买特定公司的实物和金融资产来实现对公司的收购。资金直接支付给特定的公司，而不是公司的股东，交易发生在公司资产负债表的资产一方。

交叉补贴（CROSS-SUBSIDIZATION）：公司把一种生产活动的成本分摊给另外一种生产活动的情形。

多样化（DIVERSIFICATION）：个人持有多家不同公司的股票；公司生产多种互不相同但又彼此相关的产品或者公司收购多家不同行业的公司。

横向兼并（HORIZONTAL MERGER）：公司收购和它在同一产品市场上进行竞争的其他某家公司。

兼并（MERGER）：公司购买另外一家公司的资产或者股票。

卖方集中率（SELLER CONCENTRATION）：经济学家用这种机制来表示市场支配力量的潜力。通常用最大的4家或者8家公司的市场份额占总市场份额的比率来表示。

股票收购（STOCK ACQUISITION）：通过从公司股东手中购买公司公开发行的股票来完成对公司的收购，交易发生在公司资产负债表的负债一方。

纵向兼并（VERTICAL MERGER）：公司收购自己的上游公司（作为原材料来源的公司）或者下游公司（面向最终消费者的公司）。比如，制造商可能会收购自己的销售商，也可能会收购为自己提供零件的公司。

综　述

企业集团是对那些经营范围多样化、无法进行行业分类的公司的统称，一般通过横向兼并或者纵向兼并来实现。企业集团里的分公司和附属子公司在产品市场上提供完全不同的产品和服务。这些分公司间的销售联系是通过总公司的管理来实现的。因为这些公司的联系完全依赖于总公司高层的管理，经济学家对这些子公司为何会合并在一起，兼并后的企业集团如何能继续存在下去感到很困惑。

兼并也可以看做是一种投资，就像购买资本设备和金融工具一样。兼并只有在兼并收益减去兼并成本所得的净额超过该笔投资用于其他用途的成本时才会发生。

要想理解一家公司收购另外一家公司的意愿是如何确定的，我们必须首先学会计算现值。根据预期，公司在将来每年都会获得一定的收入流（也有可能亏损）。因此我们就能知道应该支付多少才能获得这种年金或年度收入流。这是一个把将来的钱折现的过程。例如，现在的

利率是10%，那么借贷者答应一年后归还1美元，则现在出借一方只会借给他0.9美元。当人们决定进行投资时，这种折现的方法可以让投资者考虑该笔投资用于其他用途的机会成本。

把这种折现的方法用于兼并时，首先要把被收购公司的利润现值和公司独立时的利润现值加总区分开来。兼并的成本等于兼并过程中支付给对方的现金减去所兼并公司的利润现值。净现值等于兼并的收益减去兼并的成本。

净现值可以揭示什么时候兼并是有利可图的，但净现值却无法解释引发并购的真正原因。250 并购的目的是多种多样的，并不都是为了组建企业集团。

公司并购可能在某种程度上实现规模经济，也就是说，扩大企业规模后，公司可以用更低的每单位成本生产出数量更多的产品。只有当兼并的企业共享生产便利时，才可以用规模经济解释企业集团的形成。如果兼并的两家企业的生产线是毫不相关的，那么用这个原因来解释就行不通了。

纵向兼并，指企业兼并自己的原料供应商或者销售商，从而可能会减少先前跟供货商（或销售商）合作所必须支付的交易成本。但是根据定义，企业集团的并购行为并不能靠这些来解释。

管理的协同作用也可能会造成经济效率，也就是说，其中一家公司的管理机制相对较好，或者通过兼并可以更好地发挥管理作用，这样兼并后就可以在总体上降低管理成本。因为所有的公司都会做广告进行营销，因此在完全不同的两个行业间发生的兼并也有可能会产生经济效率。也就是说，某一行业的市场管理技术也可以用于另外一个行业。因此，公司兼并后无须提供两套完整的市场人员。

一些并购行为可能是因为税收问题才发生的。一家公司因为某一重大变故而造成亏损，但是在体制上它还是一家完整的公司。另外一家公司有可观的利润，但是它要承担较重的税收负担。这家公司就有可能出于避税的目的收购那家亏损的公司，这样为了避税而造就了一家集团公司。不过，美国国税局（Internal Revenue Service）可以查处那些单纯为了避税而发生的兼并行为。

兼并也可能是为额外的资金寻找用途。如果公司有一笔比较大的现金收入流，在自己的生产线上投资又无法得到等于市场正常收益率的收益，公司就会为这笔资金寻找新的投资机会。如果公司把这些钱以股息的方式支付出去，那么股民就会增加税收负担。如果公司购买自己公司的股票或者把这笔钱作为留存收益存下来，那么公司就会成为被接管的目标。这笔资金的另外一个用途就是收购另外一家公司，而且很可能收购一家生产领域完全不同的公司，兼并就这样出现了。

公司也经常会出于降低风险的目的兼并其他公司组成企业集团。公司在一个生产领域经营得不好，可以由另外一个经营得比较好的项目来弥补。在股票市场上，个人会持有多家公司的股票，他们希望如果一家公司经营得不好，可以由其他经营得比较好的公司来弥补。不过，如果市场是有效率的，多样化就不是企业兼并的一个真正理由。

也有一些兼并不过是金融市场投机的手段而已。如果一家市盈率较高的公司收购了一家市盈率较低的公司，那么母公司的每股收益就会提高。当股票市场认识到母公司每股收益提高的真正原因后，公司股价就会提高，这样就会增加股票持有人的收益。这种并购不能产生基本的经济收益，因此不管是横向兼并、纵向兼并还是混合兼并，出于这种目的的兼并行为都是不可取的。

应　用

企业集团这一概念是经济学的结构—行为—绩效范式的一部分。经济理论在提供衡量实际行为的基准时假定了狭义的企业和市场。为了在一般意义的范式和假定下概括真实世界中各种复杂的市场结构，经济学家创建了一种可以用于各种行业的框架。这种框架发端于市场结构的特点：产品、销售这种产品的公司数量、每个公司的市场份额、该产品的成本结构以及一些其他方面。给定市场结构，经济学家试图在市场条件下分析企业的行为：如何定价、进行多少广告宣传、企业如何差异化它们的产品等。利用结构管理原则来假设和评价企业的实际绩效：它们发展有多快、它们的盈利或革新状况如何。

然而，结构—行为—绩效范式要发挥作用必须假设企业涉足的行业很窄。因此，在评价那些对很多不相关的市场都有涉足的企业时，该范式的作用就不太大。大型企业集团的出现是经济理论不得不适应的一个现实。经济学家扩展了经济学概念的内涵来适应现实的经济情况。他们扩展了兼并行为的定义，把交叉补贴也纳入其中。他们扩展了竞争的范围，把潜在的竞争也看成一种竞争。做了这些扩展以后，就可以把结构—行为—绩效范式应用于大型企业集团了。在传统的范式下，经济学家只能在公共政策领域分析企业集团。

针对经济力量的积累，美国做出了两种公共政策反应。在规模收益递增的情形下，市场中只存在一个企业，或者出现其他市场失灵，这时政府会对市场进行管制。在经济公平缺失、市场力量自然增长的领域，政府会制定反托拉斯法律，这些法律大都是矫正性或治疗性的。为了理解政府对企业集团以及造成企业集团的兼并的态度，了解一些有关纵向兼并和横向兼并的背景知识是十分重要的。

进行横向兼并时，考虑新组合的公司市场力量的变化是很重要的。经济学家和司法部经常用四企业（或者八企业）集中率来计算。该集中率用某一行业中最大的四家（或八家）公司的销售额占总销售额的比例来计算。因此，它是几家最大的公司所占市场份额的百分比。在判断一次横向兼并是否合法时，司法部和公共部门首先定义产品和市场区域。具备了这些基础，他们就可以计算因为兼并而导致的集中率的变化。下一步就是评价集中程度的增加所带来的反竞争效果。到20世纪后半叶，美国司法部不再认定四企业集中率在50%以下的兼并是反托拉斯的。更宽一点的界限是四企业集中率在50%～70%之间。如果兼并导致四企业集中率超过70%，司法部可能就会对这种兼并行为进行干涉。

纵向兼并的动机中政策制定者最感兴趣的是市场排外性。通过和供货商的兼并，企业就可以在原材料市场上排斥其他竞争者。一般来说，如果纵向兼并导致兼并所涉及的一个或两个市场进入更加困难，政府就会反对这种兼并。

在混合兼并中，既包括横向兼并的因素又包括纵向兼并的因素。混合兼并的诱发动机可能是因为企业兼并后的产品成本低于企业独立时的产品成本。最经典的例子是羊肉企业和羊毛企业兼并，共同使用一种投入品——羊。和各自分别喂养一头羊相比，羊毛商和羊肉商共同喂养一头羊将会经营得更好；因为各自分开时它们放弃了对方的产品。20世纪80年代，美国电话电报公司被强制剥离时，它们就用这种理由为自己争辩。与此相反的一个观点是，企业集团可能会用高利润行业补贴亏损行业，它希望亏损行业逃避竞争。正是在这种观点的支持下，美国司法部在20世纪80年代反对美国电话电报公司和西屋电气公司进行混合兼并。在公共政策领域已经确立了这样的原则：在考察混合兼并时，如果兼并会造成将来潜在竞争的减少，那么这种兼并行为就会遭到反对。例如，国际电话电报公司（ITT）是美国最大的公司之一，喷水装置制造商格瑞奈尔公司（Grinnell Corporation）被强行从国际电话电报公司中分离出来，因为国际电话电报公司的进入，会给其他对该行业感兴趣的小公司的进入造成障碍。

相关内容

在经济思想发展史上，混合兼并方面的内容是最近才出现的。20世纪后半期以前，企业或者只在自己的市场上发展，或者进入自己产品的供货商市场以及销售商市场。也就是说，公司只能通过自身发展或者兼并横向拓展，或者在纵向上变得更加综合。公司理论提供了很多解释来分析这些发展的成因和结果。很大程度上，作为经济学家思考的结果，反托拉斯法的执行尺度变得更加严厉。企业对此的创造性反应是尽力寻找其他不会招致公共政策反对的增长回报方式。当然，企业也可以在不引起反垄断当局注意的前提下通过混合兼并发展自身。而且，对于混合兼并的动机没有实质性的解释，对于反对兼并的理由，也没有强制性的经济解释。

兼并行为，不管是纵向的、横向的还是混合的，似乎总是一波又一波地涌现。19世纪之交时大部分兼并是横向兼并。当时的兼并狂潮席卷了至少15%的制造业工厂和员工。那次兼并浪潮的

领军企业是美孚石油公司。从1870年到1892年，它收购了大量竞争对手，控制了全美国90%的石油精炼市场。后来到1904年，经济衰退和反托拉斯法的出台让这次兼并狂潮中止下来。

20世纪20年代又一次出现了横向兼并的浪潮，当然这时也有很多纵向兼并。这时发生的横向兼并中，大约有53%的案例是两家公司兼并组建一家新的公司来挑战本行业内最大的公司。20世纪之交时的兼并是"为了垄断而兼并"；而20世纪20年代的兼并浪潮是"为了寡头垄断而兼并"。

直到20世纪后半期，混合兼并才经常出现。从1965年到1975年，大约80%的兼并行为是混合兼并。混合兼并的大量出现很大程度上是反托拉斯法实施的结果，尤其是1950年出台的《塞勒-基福弗反兼并法案》(Cellar-Kefauver Act)，它弥补了当时存在的反兼并法的一些漏洞。

到20世纪末，混合兼并的浪潮渐渐停息了。人们发现兼并能够带来管理上的协同效应，也能削弱对远程企业的控制力。从20世纪80年代到90年代，兼并和收购很多时候是为了使管理层屈从于股东的意愿，或者为了规范管理行为。这是一个杠杆收购的时代。据说，在很多情况下，公司各部分之和的价值大于作为一个整体的公司的价值，因此，很多公司都开始剥离子公司和资产。

参考文献

Blair, Roger D., and David L. Kaserman. *Antitrust Economics*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1985. 这本本科教材对美国工业反垄断政策的应用进行了回顾。为了理解这些讨论，一些经济学基本知识是必需的。

Brealey, Richard, and Stewart Myers. *Principles of Corporate Finance*. 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1984. 这本本科教材分析了公司财务方面的内容，同时讨论了各种兼并类型。该书不仅关注兼并的完成方式，还对兼并的财务动机进行了讨论。

Greer, Douglas F. *Industrial Organization and Public Policy*. New York: Macmillan, 1980. 这本本科教材应用经济学的结构-行为—绩效范式对美国工业和公共政策存在的问题进行了广泛的回顾，包括评论混合兼并的动机、影响及公共政策的章节。

Hay, Donald A., Derek J. Morris. *Industrial Economics: Theory and Evidence*. Oxford, England: Oxford University Press, 1979. 这本本科教材提供了在产业组织方面欧洲的研究成果。从本书观点看，混合兼并对市场的影响和美国视角有点不同。

Koch, James V. *Industrial Organization and Prices*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1980. 这本本科教材适合外行人士阅读，关注市场的组织结构、价格形成和公共政策反应。

Scherer, F. M. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 2d ed. Chicago: Rand McNally, 1980. 这本研究生教材回顾了产业组织的理论和经验研究发展，提供了剑桥学派的视角。

Shepherd, William G. *The Economics of Industrial Organization*. 2d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1979. 这本研究生教材回顾了产业组织的理论和经验研究问题。展示的是芝加哥学派的观点：市场力量会纠正全部而不是大部分最糟糕的市场失灵。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Barriers to Entry，进入壁垒；Forms of Business Organization，企业组织形式；Firms: Theory and Types，企业：理论及分类；Industrial Organization，产业组织；Market Structure，市场结构；Mergers，兼并；Oligopolies and Industrial Concentration，寡头垄断与产业集中。

253

安德鲁·J·巴克 (Andrew J. Buck) 著

周鸿飞 译

方福前 校

THE CONSUMER PRICE INDEX
消费者价格指数

经济学类别：福利经济学
研究领域：消费者经济学；统计数据和分析

消费者价格指数是指在购买可以代表消费者购买模式的商品和服务时，在不同时点上所花费的相对货币成本。消费者价格指数的增长通常可以作为价格通货膨胀率的衡量指标。

主要术语

指数基期（BASE PERIOD OF AN INDEX）：指数被赋值为100的那一个时期。

生活成本指数（COST-OF-LIVING INDEX）：给定消费者满意程度或者效用水平的前提下，关于不同时点相对货币成本的一个理想化指数。

国民生产总值隐性物价平减指数（IMPLICIT PRICE DEFLATOR FOR THE GROSS NATIONAL PRODUCT）：把根据当前价格计算的GNP值除以根据不变价格计算的GNP值所得出的价格指数。

价格膨胀（PRICE INFLATION）：在一般或总体意义上的商品和服务的货币价格的增长率。

季节调整（SEASONAL ADJUSTMENT）：根据月统计数据或季度统计数据做出的调整，以消除数据的季节性波动。

综　述

消费者价格指数反映了在不同时点上购买"一篮子商品"所花费的相对货币成本。在大多数国家，一篮子商品所包含的内容在较长的时期内都是固定不变的。除非消费者价格指数在一段时间内被修正或更新，当然这是很少见的，否则"一篮子商品"既不会增加新的商品种类，商品的数量也不会发生改变。但是在某些国家，"一篮子商品"的内容每年都要进行修正和更新。

为了了解消费者价格指数是如何形成的，我们假设与消费者价格指数有关的"一篮子商品"的内容仅仅包括如下三个项目：7千克芹菜、40升汽油和2次理发服务。假设这三种商品的价格如下：1988年，芹菜价格是每千克1.60美元，汽油是每升0.28美元，理发每次花费6.50美元；1989年，芹菜价格上涨到每千克1.80美元，汽油价格下降到每升0.26美元，理发每次花费7美元；1990年，芹菜价格为每千克1.30美元，汽油价格为每升0.38美元，理发每次花费7.50美元。这三年"一篮子商品"的货币成本计算如下：1988年，7千克芹菜×1.60美元+40升汽油×0.28美元+2次理发×6.50美元=35.40美元。1989年，7千克芹菜×1.80美元+40升汽油×0.26美元+2次理发×7.00美元=37.00美元。1990年，7千克芹菜×1.30美元+40升汽油×0.38美元+2次理发×7.50美元=39.30美元。因此，相对于1988年的货币成本，这些商品在1989年的货币成本比率是37.00美元除以35.40美元，等于1.045；这些商品在1990年的成本比率是39.30美元除以35.40美元，等于1.110。如果把1988年看做是价格指数的基年，根据定义1988年的指数值为100。那么1989年的指数值就是104.5，因为1989年的"一篮子商品"的货币成本比1988年高4.5个百分点。与此类

似，1990 年的价格指数值为 111.0，因为 1990 年的“一篮子商品”的货币成本比 1988 年高 11.0 个百分点。

到了 1991 年和 1992 年，“一篮子商品”的内容肯定会发生改变，或者增加商品的种类或者改变商品的数量。假设 1991 年和 1992 年的新“一篮子商品”的货币成本分别是 1990 年的 105.4%和 108.9%。尽管“一篮子商品”的内容发生了变化，从 1988 年到 1992 年的消费者价格指数可以通过联立两期价格指数的方法来获得。根据上面给出的假设，联立后的价格指数值如下：1988 年，指数值是 100（1988 年是基年）；1989 年是 104.5；1990 年是 111.0；1991 年是 111.0×1.054＝117.0；1992 年是 111.0×1.089＝120.9。在数据覆盖年份中，“一篮子商品”的内容发生修正的国家就是通过这种方法来获得长期的消费者价格指数数据的。

现实中，与消费者价格指数有关的“一篮子商品”的内容远远超过了假设中的那三种商品。一些国家的消费者价格指数所涉及的商品种类多达 1 000 种，但是在大多数国家，消费者价格指数所覆盖的范围在 300 种到 700 种商品之间。消费者价格指数所涉及的“一篮子商品”的种类选择几乎就是对消费者支出模式的一次调查。这些调查经常会花费几个月的时间，对

255

几千户居民进行调查。有时，这些调查被限定在特殊的人群中，因此消费者价格指数也就仅仅反映这些居民的情况。比如，普通城市居民消费者价格指数以及首都居民消费者价格指数。然而在其他情况下，需要解决的是建立一个具有广泛代表性、反映国家中所有居民情况的消费者价格指数。

计算任何一种价格指数都必须实地观察与消费者价格指数有关的“一篮子商品”所包含的这些商品的价格。通常的做法是在不同地区选取实际零售价格样本，这样在某种程度上，就可以得到一个国家（或国家的某些特定地区）的平均价格水平。

在大多数国家，一年中每个月都会计算一次消费者价格指数。因为一些消费品的价格带有季节性模式，比如鲜鱼和蔬菜，可以调整月消费者价格指数以剔除这些季节性价格变化因素，因此得到的一系列消费者价格指数就可以反映长期的价格变动而不是季节性的价格波动。

消费者价格指数所涉及的“一篮子商品”包括家庭消费所需要的商品和服务。因此，投资支出、所得税、储蓄以及社会保险支出都不在考虑之列。由政府提供而无须家庭直接付费的服务也不是消费者价格指数考虑的范围，比如公共教育、道路和高速公路、警察服务、公共图书馆等。最后，它无法反映非购买性消费的情况，比如自家生产的粮食、由雇主提供的额外收益等。

应　用

美国 1989 年 8 月份的消费者价格指数是 124.6。1990 年 8 月为 131.6。因为 131.6 比 124.6 大 5.6%，这意味着与消费者价格指数有关的“一篮子商品”的货币成本从 1989 年 8 月到 1990 年 8 月上涨了 5.6%。这也意味着，在 1989 年 8 月花 124.60 美元所购买到的商品，在 1990 年 8 月要花费 131.60 美元才能买到。

不过这并不意味着在 1990 年 8 月，平均每个消费者都要比 1989 年 8 月多花费 5.6%，因为消费者无须每年都购买同样的商品组合。消费者价格指数的“一篮子商品”作为一种数据应该是描述了消费者普遍意义上的支出方式（或者是某一类消费者的支出方式）。在支出调查选定了“一篮子商品”的范围后，或许没有一个消费者会真正购买消费者价格指数“一篮子商品”中所包含的所有商品，或者按比例购买“一篮子商品”中所涵盖的商品。而且，消费者的口味和偏好会随着时间的流逝而改变。消费者也会根据相对价格的变化来调整自己的消费模式，用那些相对较便宜的商品替换那些相对较贵的商品。比如，相对鸡肉来说，牛肉的价格上升了，消费者往往会用鸡肉替代牛肉。因为消费者价格指数测量的是固定范围的商品的价格变化，它不考虑消费者对相对价格变化的反应，因此，消费者价格指数往往会夸大消费者为保证效用水平不变而增加的货币成本量。正因如此，消费者价格指数仅仅是一个价格指数而不是生活成本指数，尽管公众往往会把两

者等同起来。

消费者价格指数通常用来衡量价格的膨胀情况。在这一点上，它比较流行是因为在大多数国家，消费者价格指数统计得很频繁，甚至每月一次；而且它关心的是家庭为消费而购买的商品和服务。不过，正是因为它只关心消费类产品，所以消费者价格指数不能代表经济中所有商品和服务的情况。而且，消费者价格指数所统计的一些商品还是从其他国家进口而来的，因此单独的消费者价格指数在部分程度上反映了其他国家的价格上升情况。GNP价格指数，不管是隐性物价平减指数还是固定加权GNP价格指数，都比消费者价格指数更加全面，它排除了进口类商品和服务的情况。另外，GNP价格指数通常不会过于频繁地统计，最多每季度统计一次。

很多经济统计量自公布以来都经过了一个修正的过程。比如，美国季度性的GNP估计，最初是在季度末的6周内发布。大约6周后，公布修正后的同一季度的GNP估计。两年后，公布对该季度GNP统计的最终估计，有时，这些数据在几年后会再次进行修正。有时GNP估计的修正是很大的。最初统计发现GNP增长很大，后来经常会发现GNP实际增长很小，在极少的情况下，GNP实际上是倒退了。

256

至少在美国，消费者价格指数统计数据只公布最终结果。这意味着如果9月下旬公布的1990年8月的消费者价格指数为131.6，那么这个统计数据就不会随时间而改变。3年、4年或者10年后1990年8月的消费者价格指数仍然是131.6。正是因为消费者价格指数的这种恒久性，人们才用它来衡量总物价变动。

相关内容

到20世纪末，全世界几乎所有的国家都统计消费者价格指数。美国和国际援助组织，比如美国经济开发署（the United States Agency for Economic Development），就曾帮助一些贫困国家发展消费者价格指数的统计方法。

各个国家并不是一直都在进行消费者价格指数统计。比如，美国政府（美国劳工部劳动统计局）最早在1918年公布了一个类似消费者价格指数的测算结果，直到1921年才开始定期公布消费者价格指数。另外，在美国大约从1800年起，各种商品的生产者就开始有规律地收集价格数据并把这些数据汇编成大规模的价格指数。而且，在1918年以前，美国就有私人学者开始统计消费者价格指数。部分国家的政府在1900年以前就开始出于各种目的统计消费者价格指数。不过，大多数国家的政府直到20世纪才开始统计和公布消费者价格指数。

消费者价格指数这一统计数据有广泛的应用。整体的统计数据可以分解为几种较大支出项目的价格指数，比如食品、服装、交通、医疗。利用子价格指数，可以把当前的统计量转变为不变价格统计量，也可以把货币统计量转变为实物统计量。这是各种项目的价格指数的一个普遍应用。

消费者价格指数也可以用来调整货币工资以及其他货币收入来适应货币购买力的变化。有时利用消费者价格指数调整货币收入采取正式化的方式，比如美国定期调整社会保险金和公民退休金。某些情况下则采取非正式化的方式，比如消费者价格指数通常被用做工资谈判的参考指标，也被用做收取费用和租金的理由，而且所提供的服务也会根据消费者价格指数的增加而变化。在有些国家，消费者价格指数还会影响边际税级的界定。

参考文献

Pollak, Robert A. *The Theory of the Cost of Living Index*. New York: Oxford University Press, 1989. 收集了关于生活成本理论的四篇论文，写作水平很高。

U. S. Bureau of Labor Statistics. *The Consumer Price Index: History and Techniques*. Bulletin 1517. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1996. 尽管有点陈旧，但是这本书提供了早期美国CPI指数的发展情况。

——. *Handbook of Methods*. Bulletin 2285.

Washington, D. C.: Government Printing Office, 1988. 这本书描述了美国CPI指数的测算过程。

U. S. Department of Economics and Statistics, Organization for Economic Cooperation and Development. *Consumer Price Indices: Sources and Methods and Historical Statistics*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 1984. 描述了所有经济合作与发展组织（OECD）国家的CPI指数结构，经济合作与发展组织包含了世界上绝大多数发达国家。

Wallace, William H., and William E. Cullison. *Measuring Price Changes: A Study of Price Indexes*. Richmond, Va.: Federal Reserve Bank of Richmond, 1979. 解释了几种广泛应用的价格指数的组成。适合一般读者阅读。

互参条目

Gross National Product: Real and Nominal，实际国民生产总值和名义国民生产总值；Hyperinflation，恶性通货膨胀；Indexing，指数化；Inflationary Effects，通货膨胀效应；Welfare Economics，福利经济学。

丹尼斯·R·斯塔利夫（Dennis R. Starleaf） 著
周鸿飞 译
方福前 校

CONSUMER SURPLUS
消费者剩余

257 **经济学类别：**一般经济学
研究领域：消费者经济学和经济理论

"消费者剩余"指的是，消费者购买一定数量的商品所获得的总福利（效用）减去购买商品所支出的福利。把消费者购买每单位商品所愿意支付的最高价格和他们的实际支付价格进行比较，可以计算出消费者剩余。

主要术语

额外价值（INCREMENTAL VALUE）：每单位商品向消费者提供的增加的价值或满足感。

边际效用（MARGINAL UTILITY）：额外增加一单位消费所增加的满足感。

满足点（SATIATION）：消费者不想再获得某种产品时，所达到的最终满足感。

效用（UTILITY）：个人从获得并消费商品和服务中得到的满足感。

福利（WELFARE）：消费者通过获取商品所得到的满足水平。

综　述

消费者剩余的概念来自于对消费者关于商品和服务的需求行为的分析。早期的经济学家注意到，人们获得更多的商品后，他们的福利水平会提高。因此，如果每个人的福利水平都提高了，那么社会总福利水平也会提高。居民对增加他们的福利一直很感兴趣，并且会通过交换商品和服务来满足自身的需要，这是人类的正常行为。经济学家发现在购买和获取各种商品的过程中都会表现出这种行为特性。

但是随着购买商品数量的增多，一个有趣的现象出现了。所增加的每一单位商品都比前一单位商品的价值低，因此给个人福利水平所带来的增加量也相对较小。造成这种情况的原因是，通过增加同一产品的购买量可以使欲望不断得到满足，但是当消费者不再需要这种商品时，消费者就达到了满足点。经济学家把这种现象叫做效用递减法则。也就是说，随着消费者所获得的商品数量的增加，每增加一单位商品给总效用带来的增加值越来越小，一直持续到消费者到达满足点为止。如果某种商品数量很少，消费者需求欲望强烈，消费者就愿意为此支付高价。不过即使是这种商品，在获得了足够多的数量后，消费者也会最终到达效用最大的那一点。

对商品的需求通常用商品的货币价值或者价格来描述。如果一种商品比较稀缺，它的价格就会高于那些数量丰富的商品的价格。也就是说，如果商品稀缺并能给消费者带来较大的效用，消费者就愿意支付高价来购买这些商品。可以用交易中所支付的货币数量来表示消费者心目中对该商品的价格判断。下面以油画为例来说明：伦勃朗（Rembrandt van Rijn）的油画的出售价格比其他人的油画要高，是因为它的稀缺性以及它给消费者所带来的满足感。

根据边际效用递减法则，如果市场上突然出现了更多的同类商品，消费者购买这些商品后，每增加一单位商品所带来的额外效用往往会变小。如果这些商品被同时购买，那么每单位商品的价格会更低。经济学家指出，商品的价格是由消费者所购买的最后一

单位商品所带来的满足感决定的。也就是说，消费者为最后一单位商品所支付的货币恰好等于购买所带来的效用。比如，假设消费者面对的只有一件商品，他就愿意为这件商品支付一个很高的价格。消费者为购买这件商品所支付的高价格说明这件商品为消费者带来的满足感很大，但是这个价格永远不会超过商品所带来的效用。

在购买第一件商品时，如果消费者的实际支付价格小于他愿意支付的价格，消费者就捡到了便宜。消费者认为通过用货币交换商品可以获得很大的福利增加。消费者愿意支付的价格和市场价格之间的差距越大，消费者所获得的福利就越大，捡到的便宜就越大。通过对消费者行为的分析，经济学家发现，福利的增加部分就等于消费者愿意支付的价格超过实际支付价格的差额。这种额外的效用和满足感叫做消费者剩余。消费者实际上得到了福利增值。在消费者所获得的总福利中，只有一部分可以用其所支付的货币来代表。在市场中，消费者的目标是，在购买每件商品的过程中，实现消费者剩余最大化。所购买的最后一件商品不会带来额外的效用，在前面的购买中，福利的价值超过支付的货币价值。只有在边际意义上（最后一单位产品）货币价值才会等于福利价值。在那一点上，消费者实现了效用最大化，因此不再购买商品。

258

应　用

通过消费者剩余理论，我们可以完整地理解消费者为什么会对商品和服务产生需求，以及购买行为给消费者带来的福利。人们购买商品是因为商品能带来效用，消费者的目标就是通过购买实现效用最大化。

消费者的收入有限，在面对一系列可供选择的商品时，他们必须知道偏好次序从而做出选择。做出选择的关键是根据商品的价格对所获得的每一件商品进行个人收益分析，并和其他商品以及商品价格做进一步的比较。既定产品的价格是由最后一件商品决定的，在这样的价格下，最后一件商品所带来的效用恰好等于它的价格。每增加一单位商品给个人带来的效用的增量逐渐递减。

产品不同，消费者所得到的消费者剩余也不同。比如电话，它给消费者带来的效用很大，但是价格却不高。这种类型的商品是什么取决于经济发展水平和社会需要。在某些社会，甚至可能是食盐。

如果消费者不断购买某种商品，消费者剩余是怎样增加的？这可以通过市场调查的方法得出。杰克（Jack）说，如果只允许他购买1块面包的话，他愿意为这块面包支付10美元。对杰克做进一步的调查，如果面包的价格是每块7美元，他将购买2块；价格为5美元，他将购买3块；价格为3美元，他将购买4块；价格为2美元，他将购买5块。当价格为10美元时，杰克购买了1块面包。如果现在价格是2美元，杰克仍然只购买1块面包，则这次购买行为给他带来8美元的收益。这8美元的剩余等于杰克愿意支付的价格（10美元）减去他实际支付的价格（2美元）。这8美元的收益就是消费者剩余。

进一步分析这个例子。如果价格降到每块面包7美元，杰克购买了一块面包，那么消费者剩余将是3美元。如果杰克购买了2块面包，那么这2块面包给杰克带来的效用用货币衡量等于17美元，第一块面包10美元，第二块面包7美元；而杰克的实际支付是14美元，消费者剩余仍然是3美元。如果面包的价格下降到5美元，杰克将会购买3块面包，其中第三块面包的价值至少是5美元。如果他以5美元的价格购买了3块面包，他的实际总支出是15美元。但是第一块面包带给他的效用仍然是10美元，第二块是7美元，第三块是5美元，5美元恰好等于支付价格。这样，第一块面包带来的消费者剩余是5美元，第二块面包带来的消费者剩余是2美元，第三块面包带来的消费者剩余是0美元。

从上面的例子可以看出，和先前的购买相比，每多买一块面包，所带来的消费者剩余的增加量就会减小。随着商品价格的下降，所购买的第一件商品所带来的消费者剩余增加。在这个例子中，第一块面包对消费者的价值是

10美元，第二块面包的价值是7美元，因此第一块面包的消费者剩余是3美元。第三块面包的价格下降到5美元，第一块面包的消费者剩余就增加到5美元。因此，消费者剩余等于所购买的商品给消费者带来的效用（消费者购买商品所愿意支付的货币）减去他们的实际支付。

相关内容

人们相互交换产品和服务是为了满足需要，获得效用。因此可以假设用于交换的产品是有价值的。然而，在18世纪，商品价值的概念是可以实际度量的。一般来说，考虑到消费者的行为和需求，商品既有使用价值又有交换价值，但是，价值首先是从供给一方来看的，把劳动耗费的多少看做是衡量尺度。效用的概念只是一种假设，完全无法证明。直到19世纪后半期，几名欧洲经济学家才开始利用效用从需求一方对价值做出精确的分析。

259

对消费者行为的分析是从一个精确的需求概念开始的，首先要界定需求的决定因素，比如口味、偏好等，同时还要确定可供消费者选择的预算约束集。在这些分析的基础上得出了边际效用递减规律。边际效用递减规律的意思是，在消费者口味保持不变的前提下，不断增加商品的购买量，商品增量所带来的效用增量会不断减小。达到了让消费者满意的购买数量时，最后一单位商品所带来的效用等于商品的价格。

正如本文指出的那样，收入有限的消费者将会努力使自己的支出更加合理，这样才能在各种可能的选择中获得效用最大化。如果消费者在各种商品上支出的最后一单位货币带来的效用都相等，那么消费者就是实现了效用最大化。在更细致的考察中发现，消费者从购买的第一件商品中获得的效用大于接下来购买的商品所带来的效用，而且商品的价格由最后一单位商品带来的效用决定。超过商品支付价格的那部分额外效用叫做消费者剩余。

消费者可以在购买商品和服务的过程中实现福利（利润或者满足感）的增加，这一观点现在已经被普遍接受。任何市场中，理性的消费者行为都是希望从购买的商品中获得最大效用。因此，消费者可以自由地决定商品的购买量，当商品出现新的替代品时，他们也可以选择其他商品；他们也一直希望实际的支付价格少于个人心目中的最高价格，因此可以获得消费者剩余。

参考文献

Lekachman, Robert. *A History of Economic Ideas*. New York: Harper & Row, 1959. 这本书提供了来自于几个国家的经济学家的思想，给出了一幅效用分析发展史的完美图景。该书没有给出消费者剩余的精确定义，但是它给出的宽泛框架对消费者剩余理论发展的意义不可估量。

Lipsey, Richard G., Peter O. Steiner, Douglas Purvis, and Paul N. Courant. *Economics*. 9th ed. New York: Harper & Row, 1990. 该书为初学者而写，它的叙述清晰易懂。为了配合解释和理解，第7章提供了很多恰当的例子。本书的概括和定义精确而有用。

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. New York: Macmillan, 1948. 第3章和第6章详细讨论了消费者剩余，马歇尔（Marshall）仔细而精确地界定了消费者剩余、效用以及它们之间的联系，读者可以跟着他的分析一步步地阅读，因此这部分内容很容易理解。

Soule, George. *Ideas of Great Economists*. New York: Viking Press, 1952. 写得很不错的一本书，很容易读懂。它根据发展脉络，概括了经济学说史的发展特征。第3章讲述新古典经济学家的部分用发展的观点为后面的分析做了铺垫，虽然找不到“消费者剩余”这个词，但是却能发现它的思想基础。

Spencer, Milton H. *Contemporary Economics*. 7th ed. New York: Worth, 1990. 在现代背景中分析消费者剩余，有助于读者更好地理解。这部分和消费需求的效用分析联系很紧密，据此对内容进行了重新编排，对两者之间的区别也做了很好的解释。希望深入探讨

的读者会发现一些很有意思的例证。

互参条目

The Demand Function，需求函数；Elasticity，弹性；Marginal Utility，边际效用；Market Price，市场价格；Optimality，最优性；Substitution，替代。

卢埃林·M·马林斯
(Llewellyn M. Mullings) 著
周鸿飞 译
方福前 校

THE CONSUMPTION FUNCTION
消费函数

经济学类别： 货币和财政理论
研究领域： 财政理论与公共财政

消费函数是指消费支出同可支配收入之间的正相关关系。结合其他有关概念，消费函数构成了乘数分析的基础，也是凯恩斯总需求管理宏观经济模型的基础。

主要术语

总需求（AGGREGATE DEMAND）： 在一定时期内，家庭、企业、出口和各级政府在最终产品和服务上的支出总和。

自发消费（AUTONOMOUS CONSUMPTION）： 在家庭对最终产品和服务的支出中，不随可支配收入变化而变动的部分。

平均消费倾向（AVERAGE PROPENSITY TO CONSUME，APC）： 消费者的总支出占总可支配收入的比例。

消费（CONSUMPTION）： 家庭在新商品和服务上的支出，不包括购买房屋的支出。

可支配收入（DISPOSABLE INCOME）： 扣除税收、加上转移支付后，（个人）家庭所拥有的、可以随意消费的收入。

边际消费倾向（MARGINAL PROPENSITY TO CONSUME，MPC）： 可支配收入变动一美元所造成的消费支出的变动。

边际储蓄倾向（MARGINAL PROPENSITY TO SAVE，MPS）： 可支配收入变动一美元所造成的个人储蓄的变动。

乘数效应（MULTIPLICATION）： 这样一个观点，自发性消费的变动会导致均衡产出水平的变动，并且变动的幅度是自发性消费初始变动幅度的倍数。

综　述

消费函数在宏观经济模型中有广泛的应用，它在影响消费支出的其他决定因素保持不变的假设下，分析了消费支出数量同各级可支配收入水平的对应关系。消费和可支配收入之间存在着正相关关系。可支配收入增加，消费也会随之增加，但是增加的幅度小于可支配收入增加的幅度，这一经济学定理的内容和经验事实相当符合。因此，消费函数由两个不同的部分组成，消费支出同样如此。这两个部分是：由可支配收入决定的消费支出（引致消费）和由可支配收入外的其他因素决定的消费支出（自发消费）。

如果可支配收入增加一美元，消费支出也会同样增加，但是增加的幅度小于一美元。由可支配收入变动引起的消费变动叫做边际消费倾向，它是增加的一单位收入中用于消费的部分。理论上，边际消费倾向的值在 0 到 1 之间。根据美国经济的实际情况所估算的边际消费倾向的值是 0.9。这表明可支配收入每增加 1 美元，用于购买商品和服务的部分就有 0.9 美元。

另外，通过消费函数可以推导出储蓄函数。根据定义，可支配收入中没有用于当前消费的部分叫做储蓄。因此，一旦知道了可支配收入和消费开支，就可以计算出储蓄。在储蓄的其他决定因素保持不变的情况下，储蓄和可支配收入之间的关系就是储蓄函数。储蓄函数和消费函数恰好相反，它表明了在各种可支配收入水平下的储蓄情况。储蓄函数和消费函数的共

同点是它们与可支配收入都是正相关的。也就是说，可支配收入增加了，储蓄也会增加；不过，储蓄增加的程度不如可支配收入增加的多。这是因为增加的可支配收入中很大一部分用于消费了。

因为可支配收入变动引起的消费变动是边际消费倾向，并且增加的每一美元中都有一小部分没有用于消费（用于储蓄了），所以这一部分（可支配收入每增加一美元中用于储蓄的部分）就是边际储蓄倾向。边际储蓄倾向和边际消费倾向的和为 1。

消费函数的第二个不同的组成部分是自发性消费。消费支出中的这一部分之所以是“自发性”的，是因为这一部分支出不取决于可支配收入水平。比如，即使个体家庭的收入水平为 0，他们仍旧有消费开支，比如吃饭、穿衣。如果收入是 0，这部分消费就必须由财富来提供，比如，利用储蓄、出售其他金融资产或有形资产，在预期到将来收入的情况下借债。

261

同样可以得出这样的结论，可支配收入水平既定的情况下，任何其他决定因素发生变化都会引起消费函数的变化。这样一个变化会造成各种收入水平下消费支出的增加或减少。由于股票市场和不动产市场的繁荣，以各种金融资产方式（比如股票、债券）持有的财富增加了，各种收入水平的财富持有者都会增加他们的开支。财富变化引起的消费变化，叫做“财富效应”。据估计，家庭净资产每增加 1 美元，消费就会增加 0.03 美元到 0.06 美元。不考虑其他借贷行为，具有相同收入水平但是财产积累不同的个人，会有不同的消费习惯。财产积累较多的人，消费支出也会较多。而且，如果个人预期到将来的收入会增加，只要金融市场比较完善，个人也会通过借债或者信用卡透支的方式来增加当前的消费。

消费，加上商业投资以及政府购买和净出口，就构成了一个国家的总需求，这也是经济总体产出水平决定模型的基本因素。在这个模型中，总需求决定了产出水平，所有的企业都是根据销售水平来调整产量的。模型假设价格是稳定的，企业都有一个感到满意的存货量。如果总需求超过企业的产出，企业的销售量就会大于它们的生产量，因此这些企业就会出售存货。然后，存货量就会减少，企业就会扩大生产来与销售额相适应，并把存货保持在让企业满意的水平上。相反，如果产出超过了总需求，产量超过了销售量，存货就会上升。企业会削减生产来和总需求相适应。这样，产出水平就会根据需求水平的变化不断调整。这就是约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1942）的有效需求原理。

由私人支出所决定的产出水平低于充分就业时的产出水平，因此需要对经济进行调整。政府只需扩大对商品和服务的购买而不需加税（赤字消费）或减税就能扩大总需求，利用“看得见的手”把经济拉到充分就业水平。在任何产出水平下，实施减税政策都会增加居民的可支配收入，从而增加消费。因此消费函数会改变，从而消费水平、总需求水平和产出水平都会增加。

如果知道了充分就业产出水平和实际产出水平之间的缺口，为了增加消费来弥合这个缺口，在实施减税政策时，减税量无须和产出缺口一样多，这就是乘数之谜。减税后可支配收入会同比例增加，由于边际消费倾向的影响，消费的增加量会变小。总需求的增加将会造成存货的减少和产出的增加，但是产出增加又会造成可支配收入的增加，因此，消费也会增加。经济中这一连串的变化，将会造成总需求和产出水平增加的幅度是最初减税后消费变动幅度的倍数。这就是乘数效应，也就是说，最初消费变化带来的总需求的增加最终给总需求和产出水平带来的增加幅度，是最初总需求和产出水平变动量的倍数。

应　用

在美国，明显以刺激总需求和产出为目的来调整消费支出的一个最经典的例子就是 1964 年的减税政策。肯尼迪政府的经济顾问委员会（Council of Economic Advisors，CEA）面对经济停滞的困境时，提议利用总需求管理来刺激总产出、扩大就业。

1961 年，美国遭受了第二次世界大战以来

262

的第四次经济衰退。产出缺口（经济达到充分就业、充分利用现实的生产能力时的产出水平和实际产出水平之间的差距）高达400亿美元。在艾森豪威尔总统执政期间，社会失业率高达4.9%，而经济顾问委员会的充分就业目标是把失业率控制在4%以内。

经济顾问委员会通过经济分析表明，如果经济实现了充分就业，联邦政府就会实现财政盈余。他们解释说这表明联邦政府的税收结构已经成为经济发展的障碍。他们认为联邦政府的税收结构有"限制性影响"，这种影响抑制了居民和企业的消费和投资支出。如果问题的症结在于沉重的税收负担抑制了经济的发展，那么解决的办法就是降低个人和企业的实际税收负担。他们建议，个人所得税的税率范围应从20%～91%调整到14%～65%；企业所得税税率应从95%降低到45%。这一提议使得政府税收每年减少135亿美元，其中有110亿美元是个人税收。

在1963年的《总统经济报告》(*Economic Report of the President*)中，经济顾问委员会估计减税政策使个人可支配收入增加了85亿美元，假设边际消费倾向是0.93，消费支出就会大约增加80亿美元。所有的支出漏洞都考虑到以后，就可以计算出乘数的值。经济顾问委员会在报告中说："减税将会给经济带来一个累积的扩张过程。如果经济本身已经开始缓慢增长，这一累积的过程将会使增长更加迅速。"因此，最初消费支出增加80亿美元，产出就会增加160亿美元，在6个月内至少增长一半。

经济顾问委员会提出的建议在1964年春天获得通过，这就是著名的1964年《税收法案》(Revenue Act)。法案实施后，经济发展状况的确和经济顾问委员会所预期的一样，但是要想分离出减税对消费、总需求和产出的影响，几乎是不可能的。有人争辩说，减税政策对1965年的国民生产总值还是起了很大作用，如果没有减税政策和乘数作用带来的刺激，1965年的国民生产总值会少增长100亿美元。1965年冬，美国的失业率下降到了4.1%，到1966年9月，进一步下降到了3.8%。在1966年的《总统经济报告》中，经济顾问委员会估计减税政策对经济带来的整体影响是产出增加300亿美元。按照这一标准，减税政策就是一个巨大的成功。减税政策刺激了消费、增加了总需求，也带来了产出的增加，并且随后还带来了失业率的下降。

不幸的是，后来通过变更税收结构来调节消费，从而实现需求管理的努力都失败了。尽管还有很多争议，1968年和1975年的《税收法案》在调节消费、总需求、产出和失业率方面所取得的效果都不如1964年的减税法案明显。调整税收结构后，消费者并没有像预期的那样大范围地调整消费和储蓄；这部分是因为这些调整具有暂时性的特点。也有人说，1968年和1975年的《税收法案》对消费还有负面影响。

相关内容

凯恩斯的笔记在20世纪30年代早期的那次世界范围的大萧条中形成了《就业、利息和货币通论》(*The General Theory of Employment, Interest, and Money*, 1936)，凯恩斯的研究就发源于此。当时的经济问题是，现代资本主义经济是否会长时间保持在这样一个水平上：社会有很大比例的劳动和资本闲置。传统的经济理论对此的回答是否定的，市场机制，也就是在相对价格下做出选择的机制，会使经济向充分就业和充分利用资本的方向移动，尽管资本和就业可能会一度偏离标准水平。

与此相反，凯恩斯认为，在货币经济中，储蓄和投资分别由各自独立的变量决定，储蓄超过投资导致总需求不足的可能性是存在的，从而使得产出低于充分就业水平。消费函数是这个结论的中心环节。凯恩斯写下了这样一段后来被经常引用的话："一般来说，人们有随着收入增加而增加消费的倾向，但是消费的增加量低于收入的增加量。"也就是说，收入增加了，消费也增加，但是储蓄也随之而增加。

如果充分就业水平下的储蓄没有转化为投资，就会导致产出由于有效需求不足而低于充分就业水平。消费函数从此成为这个经济理论分支的理论和经验研究的固定工具，这个经济

263

理论分支就是宏观经济学。

显然，从 20 世纪 40 年代开始，关于消费函数正确形式的争论不断出现，接下来 10 年间的争论更加激烈。基于横截面数据和年均收入消费数据的经验研究发现，消费函数是线性的，平均消费倾向高于边际消费倾向，当收入水平很高时，平均消费倾向开始下降，这个结果和凯恩斯最初的结论十分吻合。西蒙·库兹涅茨（Simon Kuznets，1901—1985）负责的其他研究利用 10 年到 30 年的平均收入和平均消费数据，得出了另外一种形式的消费函数：平均消费倾向等于边际消费倾向，在相对较高的水平上，这两个数值都保持不变。

生命周期和永久性收入假说综合了前面的这些结论。这两个假说有一个共同点，就是把消费放到一个更宽泛的收入计算方式中衡量，比如，一生的收入、潜在收入等，而不是仅仅考虑当前收入。而且，在某种程度上，吸收了凯恩斯所认为的可以影响消费的主观或者客观因素。假设个体在一生的时间内安排消费，而不是仅仅对当前收入做出反应。这种行为假设导致了很小的边际消费倾向和短期平均消费倾向的下降。但是从长期来看，消费者确信这种变化是长久的，他们会充分调整自身的行为，这将导致在相对高的水平上，边际消费倾向等于平均消费倾向。基于这些假设的函数形式同接下来的经验验证并不完全相符，消费者更多的是根据当前的收入做出消费调整。

对这个领域的消费研究发现，消费者很少通过信贷来调整一生的消费，或者对自身的经济环境很无知，这同那些互补性假说（complementary hypothesis）所预测的行为模式不相符。经济学家接下来的任务就是在前人对消费研究所做出的贡献的基础上，用一个综合的理论来概括这些各不相同的结论。

参考文献

Baumol，William J.，and Alan S. Blinder. *Economics：Principles and Policy*. 5th ed. New York：Harcourt Brace Jovanovich，1991. 对于初涉该主题的读者来说，这本书是首选。第 7 章的叙述清晰而有说服力，用图表来辅助说明。第 8 章和第 9 章完成了一个简单的宏观经济学模型，分别介绍了乘数过程。任何一本入门教材的适当章节都可以替换这本阅读材料。

Dornbusch，Rudiger，and Stanley Fischer. *Macroeconomics*. 5th ed. New York：McGraw-Hill，1990. 这是一本中级教材，超出了基本概念的范围，指出了观点不同的研究资料来源，这些资料导致了消费函数理论的发展。该书的缺点是，它写得很晦涩，介绍很正式，学起来有点难度。包含有大量参考资料，学生可以做进一步的研究。任何一本带有参考文献的中级宏观经济学教材都可以作为该书的替代品。

Hansen，Alvin. *A Guide to Keynes*. New York：McGraw-Hill，1953. 用汉森（Hansen）的话来说，该书是"《就业、利息和货币通论》（1936）的入门指南"。该书简单易懂，对概念做了经典的重新阐释，结合了一些汉森自己对《就业、利息和货币通论》（1936）的理解。对那些有兴趣研究凯恩斯理论和消费函数的人而言，这是一本不可或缺的阅读材料。对凯恩斯最初指出的消费决定因素进行了概括和列举。

Keynes，John Maynard. *The General Theory of Employment，Interest，and Money*. New York：Harcourt Brace Jovanovich，1964. 从任何角度看，这都是一本不可替代的原始资料集，包括凯恩斯最初得出的消费函数。但是，凯恩斯的文章有时十分晦涩难懂，必须对相关主题有一定了解、具有坚实的背景知识才能读懂这本书。

264

Peterson，Wallace C. *Income，Employment，and Economic Growth*. 6th ed. New York：W. W. Norton，1988. 第 7 章和第 15 章简单易懂、可读性强。可以看做是政策问题和经济环境的很不错的介绍材料。说明了在经济环境中，如何利用税收结构来刺激经济或者应对通货膨胀。对所涉及的每一次税收调整都提供了详细的材料以方便进一步研究。

United States. President. *Economic Report of the President*. Washington，D. C.：

Government Printing Office, 1963. 对1963年的国家经济状况做了很通俗的解释，对抑制经济发展的难题进行了分析。包括1964年减税的原因、乘数过程的基本表现和减税的估算效果。连续数年的经济报告可以用于做出相似的分析，包括政策处方、目的在于影响消费的税收政策的实际结果。

互参条目

Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；The Life-Cycle Model of Consumption，消费的生命周期模型；Macroeconomic Policy: Expansionary，扩张性宏观经济政策；The Marginal Propensity to Consume，边际消费倾向；Multiplier Analysis and the Multiplier Principle，乘数分析和乘数原理；The Permanent Income Hypothesis，永久性收入假说；Saving，储蓄。

杰弗里·T·斯图亚特（Jeffrey T. Stewart） 著
周鸿飞 译
方福前 校

CONTINUOUS-TIME STOCHASTIC MODELS
连续时间随机模型

265 **经济学类别**：数量方法
研究领域：计量经济学和数学模型

连续时间随机模型是这样一种数学模型，经济学家可用它来描述不同的微观经济变量和宏观经济变量的取值随时间演化的方式。

主要术语

随机变量的均值（MEAN OF A RANDOM VARIABLE）：随机变量所有可能取值的概率加权平均数。

参数（PARAMETER）：出现在方程中的常数。

随机变量（RANDOM OR STOCHASTIC VARIABLE）：一种在同样的状态（看起来如此）下可以取不同值的变量。

随机过程（STOCHASTIC PROCESS）：随机变量的序列。

随机变量的方差（VARIANCE OF A RANDOM VARIABLE）：用来表示随机变量的取值在多大程度上偏离随机变量的均值的数字。更正式地，一个随机变量的方差是随机变量各个值与其均值离差的平方的加权平均数。

综　述

连续时间随机模型为描述经济变量随时间的演化提供了一种方法。几乎所有的连续时间随机模型都具有某些共同的特征。

第一，这些模型描述的都是经济变量随时间进行的调整或者演化。例如，许多连续时间随机模型都是通过说明价格的变化率取决于商品或服务的需求、商品或服务的供给以及随机扰动这一点来描述商品或服务的价格进行的调整。这些模型基于如下观察（对大部分商品和服务来说）：如果需求大于供给，价格就会上升（价格变动率将是正的）；如果需求小于供给，价格就会下降（价格变动率将是负的）。连续时间随机模型也被用于描述某些数量的调整，这是通过说明现有的实际变量（或者是实际交换量）会随时间流逝朝某些“合意的”或者“最优的”变量移动来实现的。但是朝向最优数量的调整有时候会被随机扰动延迟或阻碍。另外，最优数量也会随着时间的流逝而变化。例如，联邦储备体系的连续时间随机模型可能通过使用下面的假说进行构建，这个假说就是联邦储备体系的官员会调整实际的货币数量，力图使货币的实际数量朝某种“最优”水平运动（使得抵押贷款利率保持在9%以下的水平，或者是将失业率控制在5%以下的水平）。随机扰动（比如公众通货存款比率的未预期到的变化）可能会阻止官员将实际货币数量调整至最优水平。另外，如果存在某种经济状况（比如生产率的增长率，或者货币周转率的变化率）变化的话，最优货币数量也会随时间的流逝而改变。

大部分连续时间随机模型所共有的第二个特点是，作为模型组成部分的调整过程不是基于市场机制（如在价格—调整模型中的需求者和供给者的行为），就是基于政策制定者对经济状况的反应（如在货币数量—调整的例子中）。

连续时间随机模型可以是任意大小的。比

如，一个打算用于描述一个企业或者个人的连续时间随机模型会由较小数目的方程组成（或者可能仅仅是一个方程）。类似的，一个打算以高度综合的形式去描述宏观经济行为的连续时间随机模型也会由较小数目的方程组成。例如，描述 GNP、价格指数、就业、工资/薪酬指数、利率指数以及贸易盈余/赤字行为的宏观经济模型是由 6 个方程组成的——任何一个方程都会描述每个宏观经济变量的行为。另外，一个打算以高度综合的形式去描述宏观经济行为的连续时间随机模型也可能由很多方程组成。

经济学家会对他们构建的连续时间随机模型进行"定性分析"。定性分析包括两项任务。第一项任务是要决定一个特定的模型对于出现在这个模型中的变量的未来行为而言意味着什么；也就是说，模型的构建者必须决定这个模型是否表明变量会随时间的流逝而逐渐收敛于某种稳态增长率，或者是这个模型是否意味着变量会随时间的流逝而表现得更不规律。第一项任务被称为"寻找稳态"。

266

比较动态学是进行定性分析时的第二项任务。比较动态学被定义为模型结构的变化对于变量的时间路径以及模型所定义行为的影响。比如，比较动态学可能会表明当模型的参数取一组值时，经济模型会趋于一个稳态，但是当取另外一组参数值时，它不会趋于一个稳态。比较动态学可以通过两种方式中的任何一种来完成：通过使用偏导数（一个从数学中借用过来的概念），或者通过应用敏感性分析。敏感性分析是通过下面的步骤完成的，首先为模型中出现的参数选取许多不同的数值，依次将各组参数值代入模型中，然后考察由不同组变量值所产生的变量的时间路径。总之，经济学家通过完成下面这两项任务来进行连续时间随机模型的敏感性分析。首先，他们要决定模型的变量是否会随时间的流逝而趋近稳态增长率（也就是说，他们要寻找稳态）；其次，他们要决定模型结构的变化对于变量时间路径的影响，这些变量的行为在模型中得到了描述（也就是说，他们在完成"比较动态学"的任务）。

连续时间随机模型通常要比离散时间随机模型更受欢迎，因为大部分经济模型中的变量都是不同的当事人和不同的企业在不同的时点上所做出的大量微观经济决策的结果。因为有如此多的决策制定者卷入其中，所以下面这种情况是很可能发生的，即一个或者更多的决策制定者会在未来任何一个时点上改变他们的行为。因而那些精确的经济模型中的变量在未来任何一个时点上发生变动的可能性都非常大。这样，连续时间随机模型对于上面所描述的状况就会非常适用。另一方面，离散时间随机模型基于下面的假说，即所有的变量只能够在离散的时点上变化，并且只能是每个时期变化一次（比如，只能每月一次，或者只能每星期一次）。因此，离散时间随机模型不能反映真实世界中的变化所带来的影响。

应　用

经济学家们所使用的连续时间随机模型通常适用于两种类型中的一种；这些模型不是组成随机微分方程系统，就是组成随机最优控制模型。随机微分方程系统明确地说明了一个或者更多经济变量的变化率，其中经济变量的变化率是这些变量现存水平的函数，也是一种或者更多随机扰动的函数。例如，A. R. 伯格斯特龙（A. R. Bergstrom）和 C. R. 怀默（C. R. Wymer）就提出了一种随机微分方程系统，这个系统将英国 8 个宏观经济变量的变化率定义成这 8 个变量的水平值与许多随机扰动的函数。

由经济学家构建的随机微分方程模型可以分为两个子类：理论模型和经验模型。在不使用统计数据决定模型中的参数取值的情况下，经济学家会在经验的指导下构建随机微分方程理论模型。另一方面，通过使用统计数据决定模型中的参数的取值，经济学家构建了经验模型。在 20 世纪 70 年代中期之前构建的所有随机微分方程模型都是理论模型，因为构建并使用连续时间随机微分方程系统所需要的统计技术一直到 20 世纪 70 年代中期才被开发出来。

早期的理论模型被用于决定随机微分方程模型的一般性质。例如，早期的研究者们发现每个正确构建的随机微分方程模型都有一个"解"，也就是随机过程。另外，这些早期研究

267 者们还发现，与这个解相联系，还存在一个表明模型中变量随时间变化的速率的“漂移向量”，以及可以用来决定变量变化率之间预期关系的扩散矩阵。

由于其恰当的定义，漂移向量可以被用于执行寻找稳态的任务。特别是，如果与随机微分方程系统相联系的漂移向量会随着时间的流逝而趋向于一个恒量（也就是说，如果系统中变量的预期变化率趋于一个常数），模型中的变量就会趋于稳态增长率。

除了发现漂移向量可以用于执行寻找稳态的任务之外，随机微分方程的早期研究者们还发现，对应于随机微分方程系统的解的漂移向量和扩散矩阵可以被用来决定一种概率，即模型所描述的变量在某个特定时间区间以及在提前确定的时间区间中某个时点上取一组值的概率。例如，考虑一个为描述 GNP、就业和银行最低利率而设计的模型。随机微分方程的早期研究者们的发现可以用于决定下面这种状况出现的概率，即在某个时点上，就业人口在 1.04 亿到 1.1 亿之间，同时银行最低利率在 9.5%到 10%之间时，GNP 在 5.2 万亿美元到 5.4 万亿美元之间的概率。

总而言之，在 20 世纪 70 年代中期之前，研究者们主要的工作对象是“理论的”随机微分方程模型，因为构建“经验的”模型所需要的统计方法还没有被发展出来。由早期研究者们发现的漂移向量使得寻找稳态成为可能。漂移向量和扩散矩阵使得经济学家们能够决定模型所描述的变量在某个特定的时间区间以及在提前确定的时间区间中的某个时点上取一组值的概率。

由于 20 世纪 70 年代统计技术的进展可被应用于连续时间随机微分方程模型，许多经验的随机微分方程模型也被发展出来。一旦经验的随机微分方程模型的创建者开始用统计数据去估计模型的参数，创建者们就会进行“定性分析”（也就是说寻找稳态并执行比较动态学的任务）。这个分析的目标是双方面的：建立一个尽可能接近真实世界数据的模型以及发现这个模型对于经济行为的一般原理而言的意义。经验的随机微分方程模型的一个例子就是伯格斯特龙和怀默的工作成果，他们发展了英国经济的非均衡模型。他们的模型描述了 8 个宏观经济变量（英国的实际消费、实际产出、实物资本存量的大小、实际出口、实际进口、就业、价格水平及利率）的行为。经验的随机微分方程模型的第二个例子是 P.C. 帕顿（P.C. Padoan）的工作成果，他构建了一个欧洲汇率决定模型。第三个例子是行为资产定价模型，它使得投资者可以决定这样一种资产组合，这种资产组合能最大化在投资者所确定的一定时间区间内命中投资目标的概率。

实践中的经济学家们应用的第二种连续时间随机方程模型是最优控制随机模型。一个最优控制随机模型会告诉一个决策者当经济变量的最大化受到某些经济关系的限制（比如一个竞争者对决策者行为的反应或者是用来详细说明企业是如何使用投入来生产出其要出售的产出的生产函数）时，如何确定他或她控制下的变量（也就是控制变量）的价值，以便最大化某些经济变量（比如资产组合的利润或者增长率）在决策者确定的时间区间内所取的值。

与随机微分方程模型的情况一样，由经济学家们构建的最优控制模型也可以分为两种类型：理论模型和经验模型。理论的最优控制模型是在不使用统计数据的情况下构建的，而经验模型则是在用统计数据决定模型参数的取值情况下构建的。所有在 20 世纪 70 年代中期构建的最优控制模型都是理论模型，因为构建并使用连续时间随机微分方程系统所需要的统计技术一直到 20 世纪 70 年代中期才被开发出来。268 埃德温·本梅斯特（Edwin Burmeister）、青木正直（Masanao Aoki）和本杰明·M·弗里德曼（Benjamin M. Friedman）都构建过理论模型，这些模型说明了货币和财政变量为实现通货膨胀和失业最小化的目标所应该遵循的时间路径。青木正直构建了一个经验最优控制模型来说明一个贸易专家是如何定价以实现其收益的最大化的。青木·J·布雷（Aoki J. Bray）、D. 肯德尔（D. Kendall）和 M. 阿桑（M. Athan）都构建了不同的宏观经济经验模型。这些模型说明了货币和财政变量为实现通货膨胀和失业最小化的目标所应该遵循的时间路径。

相关内容

连续时间随机模型是在 20 世纪 30 年代由一些数学家首创的，比如 A.N. 柯尔莫哥洛夫 (A. N. Kolmogorov)。这些模型首先被应用于物理学中（比如，用于描述流体的粒子所做的运动）。经济学家在 20 世纪 70 年代开始使用这类模型。

在 20 世纪 70 年代之前，经济学家只使用离散时间模型，一般来说，这种模型只能被应用于描述仅在离散时间点上（每天一次，或者每月一次等）变化的变量的行为。经济学家知道经济模型中变量的取值是不同的当事人和不同的企业在不同的时点上做出许多决策的结果。因而，在一个与事实相符的经济模型里，下面这种情况是很可能的，即一个或者更多变量在任何一个时点上都会发生变化。他们希望离散时间模型可以准确地趋近他们感兴趣的经济变量的连续时间行为。

随着经济学家数学知识水平的提高，他们开始意识到连续时间随机模型可被用来捕捉变量在任何一个时点上的影响。同时经济学家们倾向于使用随机模型，因为他们意识到在真实世界里，随机扰动会持续地影响经济变量的行为。

未来经济学家对连续时间随机变量的使用很可能因为三个原因而扩展。第一，经济学家意识到（由于上面陈述的原因）对于在经济中的应用来说，连续时间随机变量要比其他数学建模技术更加合适；第二，经济学家正在不断提高他们的数学技巧，所以未来越来越多的经济学家将会掌握应用连续时间随机模型所必需的工具；第三，现存的统计技术已经允许我们基于真实世界的数据来构建经验的连续时间随机模型。这些技术是由伯格斯特龙、贾恩卡洛・甘道尔夫 (Giancarlo Gandolfo) 和怀默在 20 世纪 70 年代发展出来的。

参考文献

Aoki, Masanao. *Optimal Control and System Theory in Dynamic Economic Analysis*. Amsterdam: North-Holland, 1976. 青木向读者介绍了动态方程系统的性质（比如稳定性和不稳定性）。然后他考察了由非随机方程（既包括离散时间的也包括连续时间的）组成的经济模型。他进行了稳定性分析并通过使用财政和/或货币政策说明了试图控制方程系统（进而经济）的影响。最后，他考察了由随机方程（既包括离散时间的也包括连续时间的）组成的经济模型。

Bergstrom, A. R., ed. *Statistical Inference in Continuous Time Economic Models*. Amsterdam: North-Holland, 1976. 伯格斯特龙展示了由 5 个作者所得出的 10 个方案，每个方案都发展出了可用于构建由连续时间随机方程系统组成的经济模型。读者很可能会对第 10 章最感兴趣，在这一章中，英国经济的连续时间随机模型被构建出来，然后再应用真实世界的数据对其进行了检验。

Gandolfo, Giancarlo. *Qualitative Analysis and Econometric Estimation of Continuous Time Dynamic Models*. Amsterdam: North-Holland, 1981. 甘道尔夫提供了一个一般性程序，这个程序可用于估计出现在连续时间随机模型中任何位置的系数（或参数）的取值。如果将连续时间随机模型的技术应用于真实世界的经济中，这些程序将具有无法估量的价值。在最后三章中，甘道尔夫说明了怎样把他的程序应用于构建一个汇率调整的非均衡模型。

Lewis, Frank L. *Optimal Estimation: With an Introduction to Stochastic Control Theory*. New York: Wiley-Interscience, 1986. 在该书的第 3 章中，作者介绍了连续时间随机模型。该书的第 4 章和第 5 章向读者提供了一种估计工具，即卡尔曼滤波 (Kalman filtering)，它可以被用来估计连续时间随机方程系统的结构，然后预测这一系统的未来。卡尔曼滤波是所有这些工具中最重要的一个。最后，该书的第 6 章和第 7 章向读者展示了经济学家如何对试图控制方程系统的行为所造成的影响建模，并且进而对经济建模（通过使用，例如，财政政策和/或货币政策）。

Stengel, Robert F. *Stochastic Optimal Control*. New York: Wiley-Interscience, 1986. 在该

书的第1章至第3章中，作者首先介绍了动态模型。在第4章中，作者向读者提供了卡尔曼滤波这种分析工具，它可以被用来估计连续时间随机方程系统的结构，然后预测这一系统的未来。最后，该书的第5章和第6章向读者展示了经济学家如何对试图控制方程系统的行为所造成的影响建模。

互参条目

Discrete Choice Models，离散选择模型；Econometrics，计量经济学；Macroeconomic Models，宏观经济模型；Mathematical Economics，数理经济学；Models：An Overview，模型综述。

罗德·弗里德（Rod Freed） 著
古元峰 译
方福前 校

CONTRACTS
合　约

270 **经济学类别**：*产业经济学*
研究领域：*产业组织和公共政策*

合约是在两个人或者更多的人之间自愿建立的一种做某事或者不做某事的协议。一个组织或者个人同意实施一定的行为，另一方把酬金或其他补偿作为对对方履行合约的回报。合约可以是口头的也可以是书面的。

主要术语

双边合约（BILATERAL CONTRACT）：*在两个人之间建立的彼此履行某种义务的协议。*

违约（BREACH OF CONTRACT）：*一方或者更多方未能履行合法合约的议定条款的情况。*

能力（CAPACITY）：*对签约各方的心智健全程度和签约民事行为能力的判断。*

报酬（CONSIDERATION）：*答应支付给合约另一方的有价值的某些东西。*

诉讼（LAWSUIT）：*因双方或者多方争执而进入法庭解决的行为程序。*

准合约（QUASI-CONTRACT）：*缺乏一个或多个必要成分的非正式协议，不是真正的合约。*

具体履行（SPECIFIC PERFORMANCE）：*完全按照合约原始条件执行。*

欺诈条例（STATUTE OF FRAUDS）：*一项州或联邦法律，要求某些合约只有以书面形式出现才是有效的。*

限制条例（STATUTE OF LIMITATIONS）：*一项州或联邦法律，规定可以提起诉讼的时期。*

有效合约（VALID CONTRACT）：*包含合约法所要求的所有必要因素的合约。*

综　述

合约被广泛地应用于法律协议中，签署合约的人们承诺代表另一方履行（或不履行）特定的义务。如果合约一方对于合约的履行不满意，利益未得到实现的另一方可以寻求通过州或者联邦法庭解决冲突。

合约有多种形式，可被用于多种场合。不同合约间的几个主要的差别之处包含具体的交易类型、涉及人员的数目、标的商品或服务的类型、合约存续时间，以及对所有财务要求的描述和规定的合约签字方。合约的使用有两个前提条件。合约包含了现在的委托和将来的履行。法律承认并保护合约。无论合约进入美国法庭还是国际法庭，当事人一定要诚实并且遵守在有效合约中的承诺。

尽管不同合约的目的和功能不同，它们也有一定的共同因素。每种合约都包含四种基本因素，这些因素既适用于口头合约也适用于书面合约。它们是能力（健全的心智和签约的民事行为能力）、合法目的（合约的目的必须是合法的）、报酬（货币、产权、商品或者用于交换承诺的允诺）以及一致同意（清晰的表达和对合约条款的接受）。

有多少种使用合约的原因就有多少种合约。合约协议发生在政府、企业、银行、商业、医疗、经济、教育、政治、贸易、保险、出版、体育、零售、就业、房地产以及其他形式的人类活动中。营利性和非营利性组织都会签署或

使用合约。合约也出现在社会领域中，比如新郎和新娘互相交换婚姻誓言就构成了婚约。

合约的法律地位非常重要。合约可以按照它们的法律效力分级。基本的分级是有效的、无效的、可撤销的、不能执行的。当满足当前所有合约法的要求时有效合约即生效。合约的当事人必须思维健全并有民事行为能力。合约的合法目的是不与基本道德标准冲突；合约的另一方当事人得到了有关报酬的承诺或实际获得了报酬；最后，要约是明确表达的，并为对方所接受。比如，一个满足了所有合约要求的个人住房购买书面合约，就是有效的合约。当创建和书写合约时，时间因素非常重要。比如，要约方有权在接受方接受要约前的任何时刻撤销要约，不能有任何一方是被强迫或胁迫参与到合约中的。

一个无效的合约对签约各方是没有法律效力和约束力的，因而在法庭上不具有可执行性。一个无效的协议首先就不是真正的合约。任何怀有非法目的（例如为了销售非法药品）的合约都是无效的。另外，在大多数州和联邦法律中，任何种族、性别、肤色、宗教、婚姻状况、血统或者生理残疾歧视都会使得全部或者部分合约无效。

当一个明显有效的合约带有协议一方或多方当事人可以撤销的限制条款时就成为了可撤销的合约。因此一个可撤销的合约就是一个可被宣布为无效的合约。一个可撤销的合约对于利益当事人仍然是有效的、合法的、强制性的，直到当事人一方与合约断绝关系。比如，一个居民同邻居签署了买车的合约，后来发现邻居不是真正的车主。这种合约对那个要买车的人就是可撤销的合约。

一个不能执行的合约是指这样一种协议，在签订时是有效的但是在法庭上则不能被证明或者执行。比如，合约已过期（限制条例），或者合约要求书面形式（欺诈条例）而合约并非为书面形式，这样合约就被认为是在法律上不能执行。在法庭上这种合约的效力会受到任何一方合约当事人的质疑。

不必非要是律师才能参与到一个有效的合约当中。合约就是一个相对简单的文件，比如从图书俱乐部买书的协议，或者更复杂一些的，两家公司合并成一家大公司的协议。不管涉及什么产品、服务或承诺，合约的使用都会发生。合约满足双方在自愿的基础上以有序、专业的方式达成协议和履行义务的需要。在各方履行最终合约承诺之前，合约向当事各方清晰阐明了当事各方的责任及义务。

应　用

从经济视角来看，合约的发展是做生意的标准形式。合约是作为手头业务合法证据的重要文件。合约的创建、使用和实施每时每刻都在发生，服务于广泛的需要。合约的货币价值从不足 100 美元到数百万美元不等。

合约是房地产行业的基本要素，被认为是该行业的命脉。每时每刻合约都被签署来买卖、租赁或转让房产；列举待销的产权、雇佣中间人，以及保证财务安排。比如，家居住房的买卖往往需要使用一定形式的房产合约。任何合约的要件都要满足，能力、合法目的、报酬和一致同意。书面协议不仅仅是由于法律原因才被认为对于房地产合约重要，而是合约提供了一个关于房产、售价、出售时间以及委托方签名的精确描述。对于所有合约当事人来说，保存所签署合约的原件是重要的。

合约对于国防行业也很重要。合约是可能价值数百万美元的长期交易的重要证据。重要国防合约的影响能够持续五到十年，能为全国数千名工人提供就业机会。国防合约可能非常复杂，需要好几个月的谈判才能达成最后协议。海军签署合约来建造驱逐舰和航空母舰，空军签署合约来生产歼击机和轰炸机，陆军签署合约来生产坦克和卡车。同样，合约的四要素依然适用。

不是所有的合约都要求货币支付。比如在婚约中通常要求新郎和新娘交换婚姻誓言；然而，婚约的回报是爱情以及对彼此的公开承诺。交换爱的承诺是许多形式的合约中一种合法的回报形式，并不一定需要货币。

国际部门同样需要合约。协议的签订发生在外国政府之间，或者在外国政府和跨国公司

之间，或者直接在两个跨国公司之间。大多数同社会主义国家、东欧或太平洋沿岸国家的合约和贸易协议都要求政府部门直接参与。

合约协议发生在两个或者多个当事人之间。许多复杂的合约同时涉及几个公司和/或国家。参与的当事人越多，转包合约就越可能被使用。转包合约是一项协议，这项协议是在合约的委托当事人和负责完成整个合约的特定部分的分包人之间达成的。

当一个人购买商品或服务、雇佣其他人来提供服务、购买或者租用一个房子或公寓、申请一张信用卡时，他就进入到一定形式的合约安排中。大多数合约的签署不需要律师在场。交易越复杂、参与的当事人越多、面临风险的货币越多、达成协议所需的时间越长，就越需要合适的法律介入。不论何时怀疑一份合约的合法责任、承诺以及金融责任时，当事人最好在签订协议前先进行法律咨询。一旦签订协议，当事人双方就要长久保存协议原件。

相关内容

合约的创建、使用和应用可上溯到几个世纪以前。英国、法国、德国的法律表明，在 16 世纪这些国家就使用了合约。贸易协议（合约的早期形式）从马可波罗（Marco Polo）去远东的时候就已经被使用了。在美国，合约法在殖民早期就存在了。土地的购买、皮毛贸易、庄稼收割这些平常的贸易都涉及对合约的使用。制造业协议也是一种具有历史意义的合约，涉及机械、纺织、造船等行业。

在 20 世纪对合约的认识和使用逐渐增加。科技和通讯技术的不断发展打开了世界商务、贸易和合法机会的大门。个人计算机、传真机、卫星和其他形式的即时通讯技术引致了个人、公司和政府间的对于书面协议新的未被满足的需求。尽管合约主要被应用于商业和贸易，它们也可以因政治、金融、社会和外交原因而被使用。

在 20 世纪末，世界市场发生了迅速的转变。几个封闭型经济，尤其是东欧、中国和苏联，开放了“封闭”的市场。甚至一些以前没有和其他国家有贸易往来的国家，也开始开展贸易，结果是数十亿美元的新收入和成千上万的商务交易。

易货贸易和物物交换系统在发展中国家的国际贸易中正变得越来越重要，这些国家一般缺乏硬通货来支持它们的贸易协议。苏联尤其欢迎易货贸易合约。比如，签署的《长期谷物协定》（Long-Term Grain Agreement）要求苏联用 100 万吨大豆换取谷物。在 1985 年，苏联通过这种易货贸易合约从美国购买了 1 900 万吨谷物。

无论何时何地，新的协议、条约以及交换都在发生，它们以合约文件的形式被起草、签署、记录和一致通过。合约演化为一个日渐重要的因素，不管在宏观层面还是微观层面。无论合约中涉及的是商品还是服务，正确理解合约如何在复杂的世界中起作用都将为竞争提供优势。 273

参考文献

Corley, Robert N., Peter J. Shedd, and Eric M. Holmes. *Fundamentals of Business Law*. 4th ed. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1986. 这本参考著作乍看之下似乎有些让人费解，但是实际上阐述是很清晰的。详细解释了合约法、补充条款及相关术语。最近的法律案件为了解现实世界提供了帮助。提供了完全的商业代码、术语表以及索引。

Farmer, Robert A. *What You Should Know About Contracts*. New York: Arco, 1969. 这本通俗的著作是为一般读者而写的。该书提供了不同类型合约的例子，包含术语表和索引。

Howell, John C. *The Guide to Business Contracts*. New York: Hamilton Press, 1978. 这本书是哈珀·汉密尔顿（Harper Hamilton）的《市民法律图书馆》(Gitizen's Law Library) 法律丛书中写给门外汉的一本读物，这本书为非技术性读者提供了清晰简明的法律信息。提供了基本的合约信息，包括与商业运作有关的组织、金融和商业协议。这是一本包含有术语表的参考书。

Joseph, Joel D., and Jeffrey Hiller. *Legal Agreements in Plain English*. New York: Contemporary Books, 1982. 这本书提供了对合约的实际设计、结构和使用的很好介绍。讨论部分提供了对合约法使用的语言和形式的见解。通俗易懂，是一本很好的参考指南。

Neubert, Christopher, and Jack Withiam, Jr. *How to Handle Your Own Contracts*. New York: Drake, 1975. 纽伯特（Neubert）和威瑟姆（Withiam）很好地解释了合约的性质和功能，提供了关于这个主题的一个直接的操作方法，尤其适合创业者和/或独立承包人。

Reilly, John W. *The Language of Real Estate*. 3d ed. Chicago: Real Estate Education, 1989. 一本真正出色的书。用词恰当、简洁、条理清楚，它覆盖了全部房地产术语和相关的法律概念，包括合约、公司和合伙制企业。特别指出的是还定义了许多历史问题。任何研究房地产、建筑的人都应参考这本书。

Trachtman, Michael G. *What Every Executive Better Know About the Law*. New York: Simon & Schuster, 1987. 这本长 250 页的书从管理层的角度提供了对合约法的见解。一本关于合约和其他重要的法律领域的很精彩的法律参考书。适用于高级读者。

互参条目

Barter and Exchange，物物交换和交易；Forms of Business Organization，企业组织形式；Countertrade，易货贸易；Financing，融资；The History of Economics，经济学史；Housing Economics，住房经济学；Law and Economics，法和经济学；Mortgages and the Mortgage Rate，抵押贷款和抵押贷款利率；Property Rights，产权；Reciprocal Trade Agreements，互惠贸易协定。

戴维·L·拉尔夫
(David L. Ralph)
格雷戈里·P·努南
(Gregory P. Noonan)　著
许　超　译
方福前　校

COOPERATIVES
合 作 社

经济学类别：福利经济学

研究领域：消费者经济学；产业组织和公共政策

合作社是为拥有和使用它的人而经营的一类商业组织。在多数情况下，这些消费者所有和经营的企业是公司法人制的。

主要术语

公司（CORPORATION）：由股东所有的商业企业，在法律上被看做独立于其所有者的法律实体。

红利（DIVIDEND）：按股份支付给股东的公司利润。

投资者所有型企业（INVESTOR-OWNED FIRM）：一种由投资者而非消费者所有的商业企业。

主顾（PATRON）：企业的消费者。

交易额（PATRONAGE）：消费者与企业商务往来的交易金额。

交易额返还（PATRONAGE REFUND）：按使用金额返还给消费者的企业利润。

综 述

商业组织有三种不同类型：单一业主制企业、合伙制企业和公司制企业。单一业主制企业是指企业由单个个人所有。合伙制企业是指由两个或更多的个人拥有的非公司制企业。公司制企业是一种法律实体，或者法“人”，通过法律授权，拥有和个人相同的权力、权利、义务和职责。合作社是一种独特的商业组织，为与该组织有商务往来的消费者或主顾所有并为之服务。大多数合作社商业组织都是公司制企业。因此，存在两种公司制企业——一种为投资者所有，一种为消费者所有（合作社）。

合作社与公司制企业在所有权和功能上有所不同。可能得到最广泛认同的差别在于合作社为其成员消费者——企业使用者所有并为之服务，这也常常称做合作社原则。另一方面，公司制企业一般为投资者所有并受其控制，而投资者一般不是公司的主要消费者。另外，投资者所有的公司的主要经营目的是通过以高于成本的价格向其消费者提供商品或者服务从而为其所有者—投资者赚取利润；而合作社经营的主要目的是为了以成本价格向其成员—消费者提供所需的商品和服务。

与合作社存在商务往来并达到一定要求就可以成为其会员，这些条件一般包括购买其一份普通股。合作社成员从其自身中选举董事会，而董事会又反过来雇佣经理或者首席执行官来管理该合作社。除了投票选举董事外，成员们还对影响该合作社的关键政策进行投票。与投资者所有的公司制企业中股份所有者拥有的每一份投票股对应一张选票不同，合作社成员不管投资多少或者与该合作社的业务数额多大，都只拥有一张选票。

合作社通过向其消费者—所有者索取成本价格或者以交易额返还的形式返还合作社利润的方式经营。在投资者所有的公司中，公司利润以股票红利的形式支付给股份所有者。红利是指按所有者投资比例返还给所有者的利润。拥有的股份越多，其所获股票红利总额也就越多。

而合作社一般只以股票红利的形式返还很

小一部分利润给其所有者。合作社利润一般以交易额返还的形式按每个人与合作社的交易总额的比例返还给其所有者。与合作社的交易数额越大，其所获的退还交易额也就越多。交易额返还可以看做是在合作社交易年度结束时对其消费者所做的价格调整。例如，一家合作社创造了 250 000 美元的收入，支付了 225 000 美元的成本，这样就有 25 000 美元的利润可以用来根据交易额返还给主顾。一个主顾与该合作社进行了价值 5 000 美元的交易，占总额的 2%，则其可以获得 500 美元的交易额返还，占合作社利润的 2%。

275

总而言之，红利代表了公司利润基于其所有者在公司中的股票投资额而分配给所有者的数额。交易额返还指合作社利润基于其消费者与合作社进行的交易数额而分配给消费者的数额。红利是基于企业中投资额的返还，而交易额返还是基于对企业的使用额的退还。合作社主要使用交易额返还，而普通公司以红利的方式向企业所有者返还利润。

应 用

合作社这种商业组织是这个企业世界中独特的也是重要的组成部分。据估计近一亿美国人是合作社成员。近 4 万个不同的合作社商业组织在美国注册。很难衡量世界范围内合作社的作用和影响。一个指标是国际合作社联盟，其在超过 70 个国家中拥有超过 740 000 个合作社成员，这些国家中有中央计划经济的也有市场经济的。世界上超过 80%的国家都有合作社存在。

合作社在美国农业市场上发挥着尤为重要的作用。美国所有合作社中近 1/5 都是农场主所有的。美国农业合作社向农场主提供了大约 1/4 的投入品，比如石油、化肥和饲料。农场主通过营销合作社销售了 1/4 的农产品，比如牛奶、谷物及棉花。甚至一些农业合作社大规模的销售活动直接影响到了消费者。许多消费者不知道诸如 Land O'Lakes（奶制品和家禽）、Welch's（葡萄制品）、Ocean Spray（酸果蔓）、Sunkist（水果）和 Diamond（干果）等食品商标都是由农业合作社为其会员农场主销售农产品所用的。美国农业生产者也倚重于信用社、电力合作社、电话服务合作社及保险合作社。

合作社这种企业形式也被美国除农场主之外的其他人广泛使用。近7 000 个由消费者所有的合作社销售食品、书籍、衣物、家具及其他消费品。合作社在帮助美国消费者获取其所需的服务，如银行服务、医疗服务、保险以及儿童日托等方面也发挥了重要作用。例如，信用社是美国最大也最有影响力的合作社，拥有所有合作社及合作社成员中大约 50%的份额。

大量的批发服务也是由非农业合作社提供给会员零售商的。例如独立杂货店联盟（IGA），就是一个由相互独立的食品零售商拥有的食物批发购买合作社；ACE，是由相互独立的五金商店拥有的五金批发合作社；美联社（Associated Press），是由会员报社拥有的新闻服务合作社；相互广播公司（Mutual Broadcasting System），是由会员广播站为联合播出节目而成立的合作社；鲜花通信速递服务，就是一家著名的由当地花商所有的运送鲜花产品的合作社。

相关内容

很难确定合作社这种商业组织的确切渊源。有迹象表明在古埃及存在互助的企业制组织。在早期的希腊、罗马以及中国文化中也可找到互助观点的痕迹。在中世纪出现过由工人所有的在合作社型组织中团结劳动力的工人行会。早在 13 世纪，瑞士的奶牛场主们为了制造奶酪成立了他们自己所有的奶制品合作社。几个殖民时期的美国人也尝试开展过合作社活动，包括正式的和非正式的。常常认为在 1750 年左右本杰明·富兰克林（Benjamin Franklin）初创了美国最早的一家合作社企业——互助火灾保险公司。到 19 世纪早期，在美国有几百家主要在东北部经营的奶制品合作社。1844 年，英国 28 个工匠为了给他们自己购买供给而成立了合作社形式的罗契戴尔公平先锋社（Rochdale Society of Equitable Pioneers）。尽管不是历史上最早的合作社，罗契戴尔合作社常常因其经营

原则被看做现代合作社企业的原型。

276

合作社成立的原因很简单：人们可以将其财富汇集在一起而从事其单独不可能有效进行的商业活动。合作社为满足其所有者需求而存在。在一些情况下，合作社提供在其他地方不能得到的商品和服务。在另一些情况下，合作社为其所有者购买商品时提供更为合理的价格，为其所售商品提供更为可靠的市场。鉴于此，有人认为合作社在很多市场发挥着一个价格设定者或者力量平衡者的作用。

综上所述，合作社是一种独特的企业形式。它们在为世界范围内的消费者和企业所有者提供服务方面发挥着极端重要的作用。只要存在最好由人们自己的组织满足的经济需求，合作社就可能在商业活动中继续扮演着一个重要的角色。

参考文献

Abrahamsen, Martin A. *Cooperative Business Enterprise*. New York: McGraw-Hill, 1976. 这本书对合作社型企业提供了一份精彩的回顾。多年来，该书是关于合作社的大学课程的标准参考书。尽管有些过时，仍然提供了一些关于合作社发展和经营的有用信息。

Cobia, David, ed. *Cooperatives in Agriculture*. Englewood Cliffs. N. J.: Prentice-Hall, 1989. 是关于合作社商业组织的近期作品之一，作者尤其透彻地讨论了一般合作社原则、合作社财务和合作社管理，尽管该书的重点是农业合作社，其仍非常适合一般读者和参与合作社管理的从业者阅读。

McBride, Glynn. *Agricultural Cooperatives*. Westport, Conn.: AVI, 1986. 对合作社形成的经济和立法基础做了精彩的回顾。除了解释合作社出现的原因外，也为合作社的管理和经营提供了十分实用全面的说明。

National Cooperative Business Association. *Cooperative Business in the United States*. Washington, D.C.: Author, 1985. 对合作社原则提供了非常基础的描述，并举例说明了合作社活动的不同类型。

Roy, Ewell P. *Cooperatives: Development, Principles, and Management*. 4th ed. Danville, Ill.: Interstate Printers & Publishers, 1981. 一本关于合作社的最全面的著作，举例说明了消费者合作社和农业合作社，深度讨论了合作社的历史演变过程及其税收、管理和融资方面。

互参条目

Forms of Business Organization，企业组织形式；Corporations，公司；Dividends and Dividend Policy，股利和股利政策；Firms: Theory and Types，企业：理论及分类；Partnerships，合伙制企业；Proprietorships，业主制企业。

罗恩·戴特 (Ron Deiter) 著
邱中虎 译
吴汉洪 校

CORN LAWS
《谷物法》

277 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济史

《谷物法》是英国在拿破仑战争（Napoleonic Wars）以后用来将便宜的外国谷物商品拒之国门外的一种保护性关税政策。抵制这项法案的运动直接导致了新兴商业阶级和现存的贵族地主阶级之间的一场斗争。

主要术语

自由贸易（FREE TRADE）：一种源于亚当·斯密（Adam Smith）的自由放任观点，这种理论认为在商品交换中不应该存在政府管制。

自由放任（LAISSEZ-FAIRE）：一种强调政府不应该干预经济的经济理论；极端或纯粹的资本主义。

重商主义（MERCANTILISM）：一种在17世纪发展起来的经济理论，这种理论把贵重金属作为财富的唯一形态，并且认为政府应该保护贸易并取得贸易盈余来获得金银等物品。

贸易保护（PROTECTION）：应用关税等措施来使得外国商品的价格过高而不能和本国商品同等竞争的政策。

关税（TARIFF）：对进口和/或出口的物品所征的税收。

综　述

《谷物法》是在拿破仑战争以后被设计出来用以保护英国农业不受欧洲其余国家的农产品影响的一系列关税措施。在1792年，谷物的价格为每夸脱（8蒲式耳）43先令，但是到了1812年，谷物价格达到了126先令。在1815年的和平时期，价格降到了65先令7便士，农业的相关利益成为国内的焦点：低价格意味着农民不能偿还战争期间的债务，而且由于北部的德国和波兰等英国的出口国存在谷物生产过剩，这将会使得国外的进口更具吸引力。价格降低的直接结果就是1815年第一个《谷物法》的通过，这项法案有效地阻止了谷物的进口，直到国内农产品的价格超过每夸脱80先令。

接下来的几年里，工业中产阶级的穷困处境引发了许多动乱。大众集会不断出现，有时还伴随着一些悲剧性后果，比如在曼彻斯特的St. Peter's Fields，骑兵驱散了集会的家庭。代表商业利益的辉格党（即后来的自由党）开始反对《谷物法》。《谷物法》的极端反对者甚至控诉农民试图保护代表战争危急形势的农产品高价。工人阶级的激进领导人，比如威廉·科贝特（William Cobbett）[《登记在册的政治选民》（*Political Register*）的出版人]、弗朗西斯·普莱斯（Francis Place）和弗朗西斯·伯德特（Francis Burdett）爵士都严厉谴责了这种压制，并且开始把对《谷物法》的斗争描绘成生产阶级对非生产阶级的斗争运动。

然而，1815年的法案产生的作用很小，这是因为谷物价格一直都保持在每夸脱80先令以下。经过许多争论，最初的《谷物法》被1828年新的立法所取代。1828年的《谷物法》引入了一项新的措施，即当国内农产品价格上升时，进口谷物的关税可以下调一定范围——当英国国内谷物价格达到每夸脱73先令时，对进口所征收的关税仅为1先令。这项新的法案直接导

致了经济不景气时期破坏性的价格波动，这迫使工人在就业存在很大困难的时候也要为面包等食品付出更高的价格。同时，投机商又试图保持国内谷物的价格以便它们能从进口的低关税中获利，这种行为使得谷物价格的波动更加剧烈。

在19世纪30年代和40年代之间，英国经济一直遭受频繁衰退的困扰。农民在这段时期要取得成功，必须使得传统农业向现代化农业（现代工具的使用和混合作物的生产）转变；但是，有限的可用资本和《谷物法》所提供的人为保护使得这种转变没有发生。面包价格在整个19世纪60年代都保持着稳定，而肉类和奶制品、羊毛和蔬菜的价格都在提高。总体的经济萧条同时也压制了对农产品的需求，而需求正是发展农业所必需的。

中产阶级的领导者们不断批评《谷物法》所带来的全国性问题。国内工人被支付低工资，同时其他国家的谷物生产者由于不能赚取足够的利润而不能购买英国的工业品。旨在废除《谷物法》的组织也相继出现。其中最大的就是反谷物法联盟（Anti-Corn-Law League），这个组织于1838年在曼彻斯特建立。到1839年，这个组织的出版物已经由双周刊发展为周刊。这个同盟的两个主要领导人是理查德·科布登（Richard Cobden）和约翰·布赖特（John Bright）。科布登是一个富裕的棉花生产商和一个出色的组织者、辩论家。他对统计数字和细节的掌握是无双的。布赖特同样是一个成功的制造业商人，他把自己的政治活动看做是其对同人协会（Society of Friends）成员们所做服务的延伸，而在这个同人组织中他是一个尽职的成员。布赖特把对《谷物法》的斗争转化成为一项改革运动，这项运动同时得到了非国教的部长们的支持，他们也认为这个法案是粗野的和非正义的。

反谷物法联盟至少在表面上是成功的。这个组织所发行的报纸的订金从1839年的5 000英镑发展到了1844年的八九万英镑。这个时候，联盟每周的花费就要达到1 000英镑。手册和文章的发行量一直保持着较高水平，组织的发言人也时刻准备着对公众发表演说。这个联盟是现代政治压力集团的典型代表，也是中产阶级1832年争取权利和影响力的《改革法案》（Reform Act）斗争的延续。联盟中的成员被鼓励购买土地，这样他们会取得投票权，从而使得法案的反对者能够被选举为国会议员。但是，尽管反谷物法联盟成员在北部投资了25万英镑，这项行动并没有取得成功。

到1842年，铁路建设开始蓬勃发展，并且由于小麦的价格开始降低，这个联盟不得不为了在废止法案的过程中争取持续的利益而更努力工作。由罗伯特·皮尔爵士（Sir Robert Peel）领导的新政府和由威廉·E·格拉德斯通（William E. Gladstone）参与的贸易委员会采取了新的政策来削减关税，并且用所得税来取代关税降低的损失。皮尔也废除了国内农产品价格上涨时谷物关税的下调范围，进而减少关税。尽管托利党掌握政权，但是很明显的是，皮尔的政府当时正在向自由党所倡导的自由贸易方向靠拢。

《谷物法》所带来的后果是让人痛苦的，除此之外，没有一项争取自由贸易的改革会产生如此剧烈的争斗，而1845年和1846年的爱尔兰马铃薯歉收又使得这个问题尤为突出。问题造成的结果是如此棘手，以至于营养不良所造成的死亡随处可见，并且还出现了移民潮。皮尔提出在紧急时期可以取消限制，对进口的谷物开放港口；但是他的内阁却持反对意见。自由党领导人约翰·拉塞尔勋爵（Lord John Russell）也要求废除《谷物法》。由于不能在同僚中达成共识，皮尔宣布辞职，但是拉塞尔却没能或者不愿组成一个新的政府。

皮尔重新回到职位上来抗击爱尔兰的饥荒，并背叛了他的政党。最后，在1846年6月25日，在英国下议院的一次反映政党和选民意见而不是社会和经济地位的投票中，《谷物法》被废止了。同一天，皮尔的政府也因在爱尔兰镇压法案中被击败而被迫辞职。由于这次投票并没有显著地受议员的社会和经济地位所影响，皮尔由于做出了违背托利党（保守党）对农业利益许诺的决议而激起了托利党领导人本杰明·迪斯雷利（Benjamin Disraeli）（他后来成为这个党的领袖）的仇恨，迪斯雷利在这次投

278

票中击垮了这任政府。

废除《谷物法》的直接影响几乎微不足道。谷物价格在随后的20年里几乎保持不变。很可能是《谷物法》的惯性造成了对于工人阶级而言的破坏性高价。然而混合农业确实在不断发展。直到19世纪70年代和80年代，当北美农产品开始进入英国市场时，英国国内的价格才开始发生变化。到那时为止，自由贸易才真正成为一个无可挑战的正统观点，这项政策在英国一直实施到1931年。

应　用

《谷物法》代表着贸易保护主义，并且在它存在的最初10年是有效的，因为在当时的欧洲确实存在谷物产品的生产过剩。当这种情况改变以后，贸易保护主义就不再必要，而它的延续也变得有害无益。从长期来说，真正的问题是英国的农民不能生产足够的谷物来满足人口增长的需要。英格兰和威尔士的人口从1811年的1 259.7万人增长到1841年的1 800万人，并且在19世纪40年代的每年中都持续增长20万人口。爱尔兰的人口增长同样迅速。尽管在那个时期没有必要进行人口预测，但是这样的人口增长速度表明除非有足够的食品供应的增长，否则价格会保持平稳甚至还会上升。

279

由于不断增加的需求和减少的供给已经使得谷物价格一直保持在一个可以接受的水平上，因此贸易保护主义不仅是无意义的，同时它还使得没有效率的农业耕作方式远离了革新的压力。科学的农业耕作方法和混合作物在19世纪的英国是很成功的，但是由于得到高价格的保护，谷物生产商几乎没有激励来采纳新的耕作方法。《谷物法》在1846年的废止和对自由贸易政策的系统化采纳体现了自由放任经济理论在现实中最彻底的实践。对于英国农业来说，直接的结果就是更有效率的现代化耕作方法的迅速推广。

针对《谷物法》的斗争同时还是新兴工商业阶级与土地贵族阶级争夺政治和社会领导权的较量中的一部分。1832年的《改革法案》对于中产阶级来说是一项重要的标志性举措，尽管它没能产生太多实际的政治权利转变，但是仍然被看做是一项胜利。它使辉格党（自由党）和商业阶级取得了政治上的合法性。阶级冲突使得对《谷物法》的斗争变得更加艰难。除《谷物法》之外，其他自由贸易措施的实行都没有产生如此大的争议。

相关内容

诸如《谷物法》之类的保护性关税是16世纪重商主义体系的一项基本元素，重商主义强调贸易中的盈余从而使得国家所掌握的贵重金属能够增加。由于缺乏更加深入的分析方法，重商主义认为财富只能用国库中的金银数量来衡量。政府对经济的参与是要使得贸易保持盈余、保护市民之间的交易和确保质量。不同形式的贸易保护政策都包含了对关税政策的使用。这样的经济保护主义政策是1763年北美殖民地用来对抗英国统治的主要措施。

在19世纪早期，随着对资本主义分析的深入，政府参与经济生活的理论也逐渐受到了攻击。在英国，曼彻斯特学派的经济学家在攻击贸易限制政策上名声显著。《谷物法》获得由农业利益团体占统治地位的议会通过，但是就像1832年法案所表明的那样，这种统治地位被中产阶级的兴起所动摇了。尽管反谷物法联盟是由新兴商业阶级所组成，但是在议会中反对贸易保护主义的投票却更多地反映了政治因素而不是社会和经济因素。贵族统治者和托利党也被自由贸易的必要性说服。

贸易保护主义自《谷物法》被废止之后也不时反复出现。美国在19世纪晚期和20世纪早期经常采用高关税的做法，这阻碍了大萧条时期必要的国际贸易，因此也产生了破坏性作用。在20世纪70年代至80年代，由于来自日本的竞争越发激烈，美国又复兴了贸易保护主义政策，但是人们出于对贸易保护主义政策对总体贸易的潜在威胁的担忧，没有具体实施这些政策。

参考文献

Aydelotte，William O. “The Country Gen-

tlemen and the Repeal of the Corn Laws." *English Historical Review* 82 (January, 1967): 47-60. 这是一篇非常重要的文章。在这篇文章中，作者指出：尽管一般都是假设《谷物法》投票是以阶级为基础的，但实际上《谷物法》投票更多地取决于政党成员以及支持者，而不是其他的政治和经济因素。

Chaloner, W. H. "The Anti-Corn Law League." *History Today* 18 (March, 1968): 196-204. 这是一篇非常优秀且很受欢迎的文章，它为我们理解那个领导反《谷物法》斗争的组织提供了背景知识。是这一主题很好的介绍。

Gregg, Pauline. *Modern Britain: A Social and Economic History*. New York: Pegasus, 1967. 很好地考察了《谷物法》的出现和废除。

McCord, Norman. *The Anti-Corn Law League, 1838—1846*. London: Allen & Unwin, 1958. 对《谷物法》这个主题做了很好的学术性说明。考察的角度很全面并且结论是合理的。学习这本书需要对《谷物法》有一定的了解。

Prentice, Archibald. *History of the Anti-Corn-Law League*. 2 vols. 2d ed. London: Frank Cass, 1968. 这本书最早于1853年出版，普伦蒂斯（Prentice）对有关《谷物法》的亲历性描述非常有价值。

互参条目

Agricultural Economics，农业经济学；Exports and Imports，出口和进口；The History of Economics，经济学史；Laissez-Faire, Laissez-Passer, and the History of Liberalism，自由放任、自由通行和自由主义的历史。

弗雷德·R·范·哈特斯维尔特 (Fred R. van Hartesveldt) 著

汪 川 译

方福前 校

CORPORATIONS
公　司

经济学类别：产业经济学

研究领域：产业研究

公司是自愿创建、组织并获国家或地方法律准许的合法组织。一个公司包括一个或多个为了共同商业目的而联合起来的个人，并可通过符号、名称或身份而被识别出来。一个公司被合法地认可为一个“法人”，它拥有产权、执行合约、产生债务、参加诉讼并产生利润。公司的存在可能是永久性的。

主要术语

年度报告（ANNUAL REPORT）：一份提供公司年度财务和会计信息的正式出版物，它一般分发给公司的股东、消费者和其他利益相关者。

公司章程（ARTICLE OF INCORPORATION）：一份根据国家或地方法律来创建个体公司的文件，通常阐明公司性质、目的、持续期、组织以及主要高级成员。

董事会（BOARD OF DIRECTORS）：由股东选举出来的一个小组，它的基本职能包括设定公司政策、管理公司事务并选举高级职员。

商业伦理（BUSINESS ETHICS）：道德原理、行为准则以及职业标准，用来衡量一个商业组织的觉悟。

企业文化（CORPORATE CULTURE）：一系列行为的总和，包括使命、共享的价值观、风格、结构、制度、思想以及公司主体的行动。

使命陈述（MISSION STATEMENT）：表明公司的基本设计、目的、独特的价值观以及比较优势的一个正式声明。

跨国公司（MULTINATIONAL CORPORATION）：在一个或多个其他国家拥有车间或运营设施的公司，它们在全球水平上进行管理决策。

股东（SHAREHOLDER）：某个公司一份或多份股权的拥有者，他们实际或潜在地持有公司的股票权证。

限制性有限责任公司（SUBCHAPTER-S CORPORATION）：股东数量有限，纳税少于有限责任公司的公司。

商标（TRADEMARK）：一个独一无二的词、标记或徽章，用来区分一个公司的产品或服务与其他公司的不同之处。

综　述

公司是在地方或国家法律允许下创建的非自然实体。公司可能包含若干个相关的人，他们在共同的名号下从事商业活动。人们在一个团体中自愿组织起来，是为了联合他们的资本、劳动、经验和专长，并能更好地抓住商业机会来增进他们的共同利益。现代公司可能是营利性的也可能是非营利性的，后者为各种教育、慈善、科学、宗教或商业组织服务。市镇也可以公司化。某些政府职能也以公司形式运营，如联邦国民抵押协会（FNMA）和联邦存款保险公司（FDIC）。

相对于其他类型的商业组织，如单一业主制企业或合伙制企业，一个公司的形式是独一无二的。单一业主制企业是由一个人单独拥有的商业组织，合伙制企业是包含两个或以上成

员的商业组织。运营一个公司存在一些优势也存在一些劣势。优势包括有限债务责任（在大多数情况下，股东的债务责任仅限于他/她的持股份额）；合法结构（通常情况下，股东和雇员无须单独为公司行为负责）；利益转移（大多数股票通常都能自由买卖）；持续存在（公司的寿命可能超过股东的寿命）以及管理的专业化（管理教育和管理经验的力量）。劣势包括烦琐的正式程序、国家或地方政府的规制、税收考虑、公共性以及私人控制的缺乏。

一个公司由其私人股东完全拥有。股东是一份或多份公司股票的持有者。公司在法律上被当做一个“非自然人”，并拥有一些权利和责任。公司在执行其政策和目标时充分代表了大多数股东的合法权益，并负责其面临的所有债务。公司的行为（以及任何潜在的债务）往往和拥有公司的个体是独立的和不同的。

公司的基本管理一般委托给董事会。董事会的成员由股东选举，董事会的一个基本职能是任命公司官员和雇员，由他们负责日常管理和监督公司的业务运营。一旦高级管理层到位，董事会的长期职能就是引导进行中的公司业务，以及建立和维持公司政策。董事会的基本职能适用于所有的公司，不管其规模、来源地、利润和产品或服务。

董事会的一个更重要的责任是公司合约的授权、公司官员的委任和辞退、官员工资的决定、公司股票的发行、公司政策的变更以及股利的宣布。股利是公司的所得或利润，它们在股东之间分配，它们往往按季度支付，也就是每三个月一次。没有支付的股利依然以公司收入或利润的形式存在，它就是我们所熟知的留存收益。在许多大公司里，董事会将自己组织为若干个执行委员会，每个执行委员会承担特定的责任，并按时向整个董事会汇报。通常在大公司中能看到的执行委员会包括教育、政策、融资、计划和退休委员会。

股东是公司运行结构中的一个重要而关键的组成部分。任何购买或获得一份公司股票的人都会成为公司的所有者或股东。股东的所有者权益的比重和他/她所持有的股份成正比。他所持有的股份越多，他对公司政策的影响力就越大。股东主体在任何时候都可能发生变化，因为大多数公司股票都可以自由买卖。股票的发行和出售意味着在特定的时间内股票可以转手数次，但是股票市场的活动通常不会影响公司的持续存在性。股东是公司的所有者，但他们通常无法直接控制公司的管理和政策。他们的控制力来自于对董事会成员的选举，后者对公司政策有着直接的影响。股东一般都试图选举那些和自己的目标和价值观最接近的人进入董事会。

私人公司、非营利性公司和市政公司是企业组织的三种基本形式。私人公司的首要目标是在短期内产生利润，在长期内维持公司的存在。非营利性公司主要关注整体社会利益，而非为特定的利益集团的利益服务。市镇是市政公司的例子，它们关注的是政府职能。私人公司的一个特殊类型叫做“封闭型公司”（closely held corporation），一个封闭型公司的所有权、管理和运营由一个持有公司所有股票的个人或紧密联系的商人团体控制。在“封闭型公司”里不存在任何外部投资者。

不管其产品、服务或设计，公司通常进一步由其所在地所识别。一家公司被其注册地称为本地公司，而外地公司（foreign corporation）则指在其注册地之外的其他州开展业务的公司，例如一家在加州开展业务的特拉华州公司。当一个公司在另一个国家成立，诸如在加拿大，并在美国从事业务时，我们通常叫它外国公司（alien corporation）。某些企业的主要增长领域是跨国公司。一个跨国公司是在一个或多个外国拥有生产设备并把总部设在母国的企业。跨国公司的管理决策和政策是在全球范围内实施的。

应　用

现代公司可能是影响当前和未来经济的强大商业企业。在美国，高质原料的使用、大额产出、有效的配置和管理经验已经使一些美国公司成为全球市场的领导者。一个公司可能由一个做小本生意的人组成，也可能由在全世界开展业务的成千上万的股东和雇员组成。一个

公司的利润可能是零也可能是每年数十亿美元。公司创建和运营的目的是多种多样的。公司渗入了各个领域，包括制造业、农业、健康服务、林业、交通运输业、公共事业、技术、武器、零售、媒体、研发和金融服务。

举个例子，在整个20世纪80年代，IBM公司是计算机行业无可争议的领导者。IBM，一个庞大的全球公司，拥有385 000名员工，1990年的销售额接近627亿美元，利润达到38亿美元。在20世纪90年代早期，IBM股票的总价值达到624亿美元，是另一个巨型企业通用汽车公司的两倍多。ADM是一个农业和食品加工行业的巨型企业。发家于伊利诺伊州的迪凯特，ADM是20世纪80年代全世界最大的大豆（它是解决世界饥荒问题中的一个关键因素）生产者。ADM也是玉米加工和面粉生产的美国国内领导者。1990年，ADM拥有超过9 000名员工，80亿美元的销售额，4.25亿美元的利润。总部设在费城匹兹堡的美国钢铁公司（USX）在1990年拥有53 600名员工，在175亿美元销售额的基础上创造了9.65亿美元的利润。尽管USX是美国最大的钢铁企业，它仅仅是世界第六大钢铁企业。1946年，美国的钢铁公司制造了占全世界一半的钢铁，到20世纪末，美国的产出份额已经减少到了世界钢铁供应量的10%。这三个公司只是成百上千个美国公司和跨国企业中的一小部分。所有的公司，大的也好小的也好，都以它们的方式为国家或世界经济做出贡献。

相关内容

关于公司的最早的概念可以在罗马帝国的法律中找到。公司实体可以追溯到罗马征服不列颠后的早期英国法律。16世纪和17世纪了不起的贸易公司，即我们所知的共同股份公司，是那个时代先进的企业组织。在美国，随着最初13个殖民地的独立，州政府也颁发了公司执照。多数早期公司是公共企业，诸如那些进行道路、运河和桥梁建设的企业。

内燃器的发明带来了工业革命，并最终引致了快速发展的商业活动和新公司的发展。在19世纪开展业务的那些美国公司主要坐落在北部工业城市，并主要集中于银行业和制造业部门。在那个时候，公司不是永久性的，通常被限制在20～50年的期限内运营。在19世纪的头10年，美国人口的增长、州的数量的增加和领土的扩大以及新发明引致了对更多商业组织的需求，这其中包括公司。尤其是，铁路是非常强大的企业组织；能源公司，诸如煤炭和石油支配着商业领域；随着它们的新发明被大众广泛接受，电话和电报公司的重要性已提高。

在20世纪之交，小企业的兼并导致了成百上千个大型企业的出现，主导着那个时代的商业新闻。最后，新并购的企业通过扩张和进一步的兼并变得更加庞大，资金更加充沛。新发明，诸如飞机、地铁、汽车、摩天大楼、计算机、静电复印机和电灯泡，要求额外的公司为美国大众生产这些产品。由于1929年的股市崩溃，企业增长在突然下跌之后，又在第二次世界大战爆发时复苏，并在20世纪的剩余时间里持续增长。尤其是跨国公司在利润、权力和全球影响力上经历了巨大的增长。

283

在工业革命之前，大多数公司涉足的是劳动密集型行业，诸如农业、采矿业、纺织业以及林业。然而，随着先进技术的到来和计算机应用的广泛引进，公司的基本运营结构最终将改变、演进并适应影响现代商业运营的内外部压力。另一个重大的影响是法律部门对企业施加的规制和控制的增加。尤其是环境规制将对公司政策和利润率产生重大影响。劳动关系、非歧视性程序以及劳动力中妇女比重的提高也将产生重要影响。我们期望21世纪能带来新的理念、发明、产品和服务。计算机技术、医学研究、机器人技术、环境保护和太空探索是一些需要新的或已有的公司投入运营来满足未来需求或为股东带来额外利润的例子。

参考文献

Andrews, Kenneth R. *The Concept of Corporate Strategy*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1980. 这本书对公司的组织和策略做了基础性的简明易懂的介绍，并且深入考

察了公司的角色、职责、伦理、行为和公司治理。

Clarkson, Kenneth W., Roger LeRoy Miller, Gaylord A. Jentz, and Frank B. Cross. *West's Business Law: Text, Cases, and Legal Environment*. 1980. 2d ed. St. Paul, Minn.: West, 1989. 这是一本非常优秀的司法和商业参考书，适合认真学习知识的法学学生阅读。同时也是一本优秀的司法研究方面的课本。书中包含有案例、表格、附录、术语表以及一些有关伦理的章节。

Deal, Terrence E., and Allen A. Kennedy. *Corporate Cultures: The Rite and Rituals of Corporate Life*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1982. 这本著作深入考察了公司组织的哲学背景，同时也为公司过去、现在和未来的道德、价值以及信仰系统提供了有用的信息。

Naisbitt, John. *Megatrends 2000*. New York: William Morrow, 1990. 这本很受欢迎的著作对商业世界做了很多有说服力的、准确的预测，这些预测主要是以技术的变革为根据。这本著作非常有趣，且容易理解。

Porter, Michael, E. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, 1990. 波特（Porter）对世界性的跨国公司进行了卓有成效的分析和考察，并且把重点放在它们的全球策略上。是研究国际商业的一本优秀著作。

——. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press, 1980. 波特是哈佛商学院的教授，并且被广泛认为是公司组织和战略管理方面的权威。他的书非常有利于增长见识，并且是认真学习知识的经济学院学生的必读书籍。

Toffler, Alvin. *The Third Wave*. New York: William Morrow, 1980. 托夫勒（Toffler），一个知名的未来学家，解释了他的有关人类进化的技术波（waves of technology），并且拓展了人类在 21 世纪甚至更远年代的商业潜力。

互参条目

Forms of Business Organization，企业组织形式；Conglomerates，企业集团；Dividends and Dividend Policy，股利和股利政策；Entrepreneurs and Entrepreneurial Behavior，企业家和企业家行为；Industrial Organization，产业组织；Monopolies and Competition，垄断和竞争；Oligopolies and Industrial Concentration，寡头垄断与产业集中；Partnerships，合伙制企业；Proprietorships，业主制企业；Stocks and the Stock Market，股票和股票市场。

戴维·L·拉尔夫 (David L. Ralph)
格雷戈里·P·努南 (Gregory P. Noonan) 著
徐利芳 译
方福前 校

CORRELATION AND REGRESSION ANALYSIS
相关分析和回归分析

经济学类别：数量方法

研究领域：计量经济学和数学模型

相关分析和回归分析是适用于经济学和其他学科的统计工具。它有助于决定变量之间的相关性，以及当其中一个变量发生变化时，另一个变量的变动情况。

主要术语

相关系数（CORRELATION COEFFICIENT）：一个范围在－1.0和＋1.0之间的数字，是反映变量之间关系的指标。

区间尺度（INTERVAL SCALE）：次高级度量单位；在这个水平上收集的数据可以相加、相减、相乘和相除。

度量方法（MEASUREMENT）：赋予事物的属性或特点以数值。

顺序度量（ORDINAL MEASUREMENT）：一种低级的度量方法，使得数据按照既定的种类或顺序来分类。

比例尺度（RATIO SCALE）：度量方法的最高级别，它具有区间尺度的所有特点，而且具有绝对零值。

变量（VARIABLES）：可以度量的事物、事件、人物等的特性，并且一组中的不同变量可取不同值。

综　述

相关分析是一系列统计方法，它不仅有助于考察两个或两个以上变量之间是否具有相关性，还可以分析它们之间的相关程度。两个变量之间的数量关系用相关系数 r 来表示，计算出的相关系数代表两个变量之间的相关程度和方向。有很多方法可以用来计算相关系数，具体采用哪种方法取决于获取相关变量时的度量方法。

皮尔逊（Pearson）相关是最著名的一种相关形式。只有当满足如下条件时才可以使用皮尔逊相关：首先，两个变量都必须以区间尺度（如数学考试成绩）或者比例尺度（如重量）来衡量；其次，两个变量必须线性相关，也就是说，当把两个变量对应的点用图形表示时，它们的位置应该趋向于落在同一直线上。

斯皮尔曼（Spearman）等级相关分析是另一个较为常用的相关方法。正如它的名称中所说的，只有当数据是等级形式而不是实际数值时才能使用该方法。例如，某个班级20名学生参加数学和生物考试，如果教授以学生在测试中的相对排名作为考试结果，那么每个学生会有两个排名，一个是基于数学成绩，而另一个是基于生物成绩。在这种情况下，我们不能采用皮尔逊相关分析去检验学生的数学成绩与生物成绩之间的相关性，因为所能采用的只是学生的排名，这是顺序度量方法，在这种情况下，我们要采用斯皮尔曼等级相关分析。

相关系数的大小从0开始，这代表两个变量没有相关关系，最大为＋1或者－1，代表两者之间完全相关，正号或负号则代表了相关的方向。假定某人得到了两个相关变量 x 和 y，如果变量 x 增加时 y 也增加，或者 x 降低时 y 也降低，那么两者是正相关，两个变量同时变

化；如果变量 y 随着变量 x 的减小而增大，或反之亦然，那么我们称之为两个变量负相关。

尽管符号不同，但相关系数为 -0.9 的变量之间的相关程度比相关系数为 $+0.6$ 的更高，因为相关系数的符号仅仅代表了变量之间相关的方向，相关系数的绝对值（不带符号的数值）才反映相关程度。零相关意味着一个变量并不能体现另一个变量的任何信息。另外，完全相关意味着其中一个变量能够完全反映或者预测另一个变量的变化。

通常会有人认为当两个变量相关时，是一个变量促使了另一个变量的变化，这种想法是错误的。即使两个变量完全相关，也不能推断出两者之间的因果关系。例如，作为收入的一部分，消费与储蓄量之间存在很高的负相关关系，但这并不意味着消费导致了低储蓄。或者反过来，两个变量之间较高的相关性可能意味着第三个变量——在这个例子中是指收入水平——决定了多大比例的收入能用于消费，以及多大比例可用于储蓄。即使如此，收入还是不能被认为是促成了储蓄或者消费，因为可以获得一份更高的收入并全部用于消费，很少或者完全不储蓄。

回归分析是建立在相关概念基础之上的一个工具。与相关分析相似，回归分析度量了当一个变量变化时，另一个变量随之产生的变化量。如果两个变量高度相关，其中一个变量的信息使人们能够预测另一个变量的变化。在回归分析中，必须找出哪个变量是自变量，用符号 x 表示，能随着 x 的变化而预测其变化的变量称为“因变量”，用符号 y 表示。

在回归分析中，要测算的是变量 x 和变量 y 之间最佳的线性回归。因为 x 是自变量，所以这个过程被称为是 y 对 x 的回归。计算的结果是两个回归系数：一个是常数项，用 a 来表示，另一个是斜率，用 b 来表示。常数项表示当自变量为 0 时因变量的大小，斜率表示当自变量改变一个单位时因变量的变化量。在现实生活中，回归系数 b 意味着大部分（但不是全部）的 y 的改变可以由 x 的变化来解释，即 x 和 y 并不是完全相关的。

y 对 x 的回归只涉及了两个变量和一个线性关系的计算，因此被称为“简单线性回归分析”。有时候，两个或者更多的变量，x_1、x_2、…，可能同时与一个变量 y 相关。具体而言，为了解释或预测 y 的变化，可能需要同时了解 x_1 和 x_2 的信息，这种回归被称为“多元线性回归”。

应　用

在经济生活中，经理人和政策制定者经常使用相关分析和回归分析，因为这些分析所提供的信息使得他们更容易完成任务，更重要的是，可以使他们的决策理性化及目标实现的可能性更大。举个例子，在软饮料行业，如果负责营销的一位副总裁将减少的销售量或下降的市场份额归结于公司不足的广告预算，并且希望公司能够在广告上投入更多的资金，那么他将会向高层管理部门或预算委员会说明广告费用的支出和销售量之间存在的一种真实关系。为了说明这种关系，这位副总裁会收集一些相关数据，如该行业里每个公司的广告费用支出及以美元计算的销售额。然后，他将使用皮尔逊相关分析来获取支持这一关系的指标。如果他是正确的，相关系数会较大且为正，比如，$r=+0.90$。这样的结论表明广告预算和销售量之间确实存在着一种高度的正相关关系。特别是，公司在广告上投入的资金越多，那么其销售量就越大。这一结论为这位副总裁的建议提供了有力的支撑。换言之，若该公司希望在市场上保有竞争力，那么它必须增加广告预算。

由于数据即美元数量是用比率大小来衡量的，因此在先前的说明和分析中使用的是皮尔逊相关分析。对于收集来的数据，我们可以将该行业中这些公司先按照它们在广告费用上的支出进行等级排列，然后再按照总的销售量进行等级排列。这将会改变数据的等级顺序，进而可以使用斯皮尔曼等级相关分析。其结论与使用皮尔逊相关分析得出的结论非常接近，当然对结论的解释也是相同的。等级相关是很容易计算的，但是，使用众多计算机统计软件中的任何一种都不会有实质上的区别，尽管不同的方法所需要的数值难易程度不同。

上面提到的那位副总裁可能不仅对广告费

用支出与销售量之间的关系感兴趣，而且还希望知道需要多少广告费用支出才能足够产生一个满意的销售量。在这种情况下，他会首先将广告费用支出和销售量的数据通过线性回归方程相结合，然后，他将估算出一个满意的销售量所需要的广告支出的数量。如果该公司的广告支出是固定的（变量 x），那么这位副总裁可以通过线性回归方程来计算出公司所期望的销售量（变量 y）。在现实生活中，除了广告效应外，还有很多其他变量可以用来解释销售量，如价格、规模、销售人员的业绩以及消费偏好。因此，如果营销副总裁希望更精确地决定所需投入的广告费用，那么他会使用多元线性回归而不是一元线性回归。多元线性回归能够使这位副总裁估算出广告费用对于销售量的相对贡献。

286

相关和回归分析在经济学中的一个常用例子是研究收入水平（x）与消费、储蓄或投资之间的关系（y）。例如，人们可能想知道低收入的人群比高收入的人群有更多的健康问题不是因为他们在食物和预防药品上的支出，而是因为相对于那些垃圾食品所占的比例而言，他们的营养食品，如牛肉等在收入中所占的百分比。在接下来的分析中，我们将再次使用相关分析来检验这种关系，就像在苏打的例子中那样。如果假设是正确的，那么会发现人们花费在营养食品中的收入比例与花费在垃圾食品中的比例是高度负相关的。从而，我们在一定时间内可以将营养食品在收入中所占的比例与健康问题的数量相联系。

这些相关和回归技术的使用总是能够使决策制定便利化。采用何种方法依赖于问题的性质。如果只想知道两个或更多个变量是否相关及其相关的程度和方向，那么只需要进行相关分析即可。同样，如果需要根据一个或多个变量预测另一个变量，那么只需进行回归分析。

相关内容

统计学中的相关分析和回归分析可以追溯到卡尔·皮尔逊（Karl Pearson，1857—1936）和弗朗西斯·高尔顿爵士（Sir Francis Galton，1822—1911）这两位学者。高尔顿检验了父母特征、子女特征及双胞胎特征之间的关系，同时他还对人们的行动即感觉区分能力与智力能力之间的关系进行了检验。后来，皮尔逊在高尔顿理论的基础上提出了相关分析。但是，直到 20 世纪 40 年代这些方法才被用来分析经济学中的量化数据。这为经济学的一个分支即计量经济学的产生奠定了基础。计量经济学基本上是高级相关和回归方法在经济问题中的应用。

这些新方法的使用为研究、分析及有效利用经济学中的大量数据提供了便利，从而能够检验大量需要被检验的经济理论。20 世纪 50 年代至 60 年代见证了相关分析和回归分析的巨大扩展及大量使用。尤其是，随着计算机的出现，这些分析工具排除了迄今为止仍阻碍进步的、难处理的数据带来的困难。相关分析和回归分析在整个世界传播开来。20 世纪 60 年代，美国、加拿大及一些欧洲国家在这个领域占支配地位。发展趋势表明，其他国家在经济发展和规划中也从这些统计分析方法中获益，例如，日本、一些社会主义国家以及一些发展中国家。

这些相关和回归分析方法被用来分析经济和其他社会数据，而分析结果中的相关系数和回归方程被用来预测经济趋势和模式以帮助制定政府政策和商业计划。例如，这些方法能够帮助经济学家识别一系列变量（这些变量称为“超前指标”）来观察哪个变量的变动预示着经济的衰退或增长。借助于对超前指标和经济现状进行相关分析和回归分析得出的既定联系，政府能够在重大经济变化发生之前得到预先警示。这使得企业和政府能采取预防措施或者在变化中制定它们的可行方案。因此，经济学中的相关分析和回归分析有助于减小剧烈经济变化产生的影响。

随着更加强有力的计算机被发明用来处理世界上越来越多的复杂数据，建立在相关分析和回归分析基础上的大量计量经济分析方法的应用将会不断增加。

287

参考文献

Freund, John E., Frank J. Williams, and

Benjamin M. Perles. *Elementary Business Statistics*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1988. 这几个作者充分理解了回归分析和相关分析二者间的关系，并把这些关系清晰地呈现在读者面前。他们向读者展示了如何从回归分析中得出相关系数。他们还说明了在现实生活中相关分析或者回归分析可以使决策更容易。

Glenberg, Arthur M. *Learning from Data: An Introduction to Statistical Reasoning*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1988. 这本书提出了关于统计研究的一种很有意思的方法。作者强调了在决策过程中统计方法的运用，而不是关于另一种决策方法的著作。

Hinkle, Dennis E., William Wiersma, and Stephen S. Jurs. *Applied Statistics for the Behavioral Sciences*. 2d ed. Boston: Houghton Mifflin, 1988. 这些作者对相关分析和回归分析所做的说明简明易懂。这本书提供了很多相关分析和回归分析在其他学科的应用例子，例如心理学和教育学。

Klein, Lawrence. "Whither Econometrics?" In *Economic Theory and Econometrics*, edited by J. Marquez. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1985. 这篇文章对计量经济学的发展和进步做了完美而简练的回顾，并把它作为相关分析和回归分析的补充。尽管目标读者是专业人士，但是该文的技术性不是很强。

Walters, A. A. *An Introduction to Econometrics*. New York: W. W. Norton, 1970. 这是计量经济学方面的第一本优秀著作。尽管目标读者并非外行人士，但是它的技术性并不是特别强。

互参条目

Business Cycles，经济周期；Econometrics，计量经济学；Factor Analysis，因子分析；Forecasting，预测；Indicators，指标；Least Squares Analysis，最小二乘法；Time Series Analysis，时间序列分析。

威妮弗雷德·恩威克（Winifred Nweke） 著
徐小鹰 译
方福前 校

COST-BENEFIT ANALYSIS
成本—收益分析

288 **经济学类别**：增长和发展
研究领域：经济增长、发展与计划；经济理论

成本—收益分析是一项评估政府项目提案或支出对消费者的价值的技术。它已经成为使政府预算更为合理的制度系统的一部分。

主要术语

消费者剩余（CONSUMER SURPLUS）：消费者愿意为某一商品或劳务支付的数额和他实际支付的数额之差。

成本—效率分析（COST-EFFECTIVENESS ANALYSIS）：为达到某一个确定目标寻找最小支出路径，或者当成本固定时，尽可能使目标实现得更好的过程。

贴现（DISCOUNTING）：衡量未来发生的某项支付的现值的过程。

现值（PRESENT VALUE）：未来发生的某项支付在今天的价值，推迟支付将降低现值。

规划、设计和预算系统（PROGRAM, PLANNING, AND BUDGETING SYSTEM）：一项美国政府预算体系，它将支出与预期实现的某种目标（而不是投入）联系起来，例如人员和原料。

零基预算系统（ZERO-BASED BUDGETING）：一个预算编制系统，它要求每个机构为每年的预算增长进行证实并详细阐明预算减少将会带来的后果。

综　述

成本—收益分析是一个审视政府项目的社会价值的过程。光看它的轮廓，这个过程简单得似乎靠不住。首先，选定要考察的一组政府项目。然后，计算每个项目的净收益，即从社会收益中扣除社会成本。最后，如果所有合意的项目都可以获得资金的话，决策制定者选择那些净收益为正的项目进行投资。如果并非所有合意的项目都可以获得资金的话，决策制定者就将选择可能产生最大净收益的那组项目。

在复杂的世界中，这样一个简单过程面临巨大的困难。解决困难的方法部分依赖于分析家的天赋，部分依赖于用于解决这些问题的原则在概念上的充分性。

第一个原则（针对如何衡量社会收益）是一个项目产生的产品和服务应该根据消费者愿意支付的价格来计算价值。通常，意愿支付不同于市场价格。例如，政府对一个公共海滩每天收取 3.50 美元，如果政府将价格提高到每天 4.50 美元，有些人还是会光临这片海滩。现行价格使得他们获得一定的消费者剩余，正如经济学家认为的那样，这一剩余等于实际支付（3.50 美元）与意愿支付（4.50 美元）之差。为了衡量消费者剩余，分析家可能需要用到由该项目产生的每一产品和服务的需求曲线的计量估计。事实表明这是很困难的，因为太多政府活动的产品没有市场价值。

第二个原则是社会成本由总机会成本来衡量，即如果该项目被实施，所有其他被选项目的价值。某项目的机会成本不同于它的经济成本（financial cost）。经济成本可以大于机会成本。例如，在存在高失业的时期，工资率可能高估了雇佣私人部门失业工人的机会成本；当这些工人被雇佣时，所牺牲的私人产品很少。

经济成本也可能小于机会成本，特别是当纯粹的经济计算忽略了外部性时。

作为一个项目的负作用，外部性影响那些没有直接被纳入项目设计和实施考虑范围的人们。例如，横穿哥伦比亚河的达拉斯水坝（Dalles Dam）破坏了位于夕力罗瀑布（Celilo Falls）的印第安人渔场，造成了远远高于那个建筑成本的损失。这一外部成本就是项目的机会成本，也应该被计算在内。然而，考虑外部性的原则也将外部收益包含在内，比如，为改善伊利河的污染状况所付出的努力同时增加了安大略湖的渔业和娱乐收益，因为伊利河水流入了安大略湖。

假设所有成本和收益都得到正确计算，分析家必须考虑到未来发生的成本和收益的价值小于立即发生的那些，因为一年后获得的100美元比不上今天就能获得的100美元。若利率是10%，今天的100美元一年后可以获得10美元的利息，那么它在下一年的价值就是110美元。如果只能在下一年获得100美元，那么获得10美元利息的机会就会失去。考虑到这一点，必须找到未来的100美元的现值。在10%的利率水平下，100美元的现值就是90.91美元，因为如果90.91美元用于投资，年末它将增加到100美元。基于同样的原因，项目的未来成本和收益需要被折算成现值。但是将这一方法应用于公共部门要比应用于私人部门困难。

对于一家私人企业，项目占用资金的机会成本（折现率）可以用企业借债的利息或者贷款利息来度量，或者用二者的某种联合。但是，对于由税收支持的政府机构，很难找到衡量资金的机会成本的简单指标，因此，很难找到合适的折现率。在什么是合适的折现率这个问题上经济学家意见不一，并且这一分歧导致了严重的概念模糊，因为贴现率的选择可以产生严重的后果。高的贴现率可以降低所有项目预期净收益的估计值，因此歧视那些短期支付的项目。这是因为项目的主要成本在早期发生，而收益将延伸到未来年份。

关于成本—收益分析还存在其他模糊性，一些来自于度量困难，一些来自于政府项目的成本和收益在人口中不均匀的分配。成本—收益分析的反对者们认为这些模糊性足以颠覆整个分析过程，但是反对者的意见没有占据主流地位。成本—收益分析依然被广泛应用，并且应用的范围日益扩大。

应　用

尽管自身存在问题，成本—收益分析对政府支出决策的有效性仍然有独特的贡献。如果有足够有力的证据表明成本—收益分析克服了它自身的所有模糊性，这一贡献就更为明显。不过即便模糊性存在，成本—收益分析过程也能扩展政府决策依赖的理解基础。

当比较产生相似产品的项目并且收益和成本间的最终差异很大时，成本—收益分析的模糊性最容易克服。例如，一项对学前教育的分析指出，通过在未来9年的教育期间内减少补偿性教育支出，如大脑开发计划这类项目的支出可以轻易地获得补偿。类似的，关于婴儿和母亲福利上的营养项目分析证实，在怀孕并发症的医疗成本减少的基础上，80%的成本在几个月内就追回了。

但是，随着被比较项目之间的关联度减弱，由成本—收益分析得来的证据变得更为模糊。例如，在同样的分析中，很难对防御工程、公共卫生项目和水利工程进行比较；它们之间的差别巨大以至于无法简化成货币来比较。在许多例子中，成本—收益分析没有得出某一方胜出的压倒性证据，因此决策也依赖于政策制定者的直觉。但是，即便这样，遵循成本—收益分析原则的谨慎努力还是会增加政策制定的合理性：由成本—收益分析引导的调查能够集中精力于一些很容易被忽略的事实和因素。当分析过程努力尝试着度量所有成本和收益，并且通过区分成功者和失败者来追踪项目的收入分配效应时，这一点尤其明确。

尽管只是取得部分成功，定量化的分析还是能带来一些不容易发现的亮点。例如，一些专家建议使用"加权的"成本—收益分析来吸纳这样的思想，即惠泽穷人的政府项目比有利于富人的项目更可取。如果一度电价值7美分，有人认为这一度电对于贫苦农民的价值是富人

的两倍，那么这些专家就会认为这度电对于农民的收益是14美分。假设这类权数的来源是所得税结构和法庭决策，但是没有人能找到唯一被广泛接受的权数来源。然而，这项努力关注政府项目的多重目标。

290

一种处理政府多重目标的不太成熟的方法是矩阵或者表格，它包含了项目的所有相关结果。该表格可以将收益者按收入等级分解，列出可能存在但不能被量化的外部效应，包含关于一些可能出现但无法明确预测的结果的可能性信息。

另外，许多成本—收益分析包含敏感性分析。敏感性分析在许多不同的假设条件下逐次计算净现值收益。通常，使用不同利率来计算现值以此表明利率对于最终净收益额的影响。有时，当存在关于未来结果或成本和收益的不确定性时，不同的净收益计算方法就被用来表示一系列可能成本和收益变化的效果。

此外，成本—收益原则可以经过调整创造出其他有助于决策过程的方法。其中一种是成本—有效性分析。在该分析中，目标或者成本固定。如果目标固定，那么就要搜寻实现目标的最少成本。使用成本—有效性分析，美国国防部经常考虑不同的方法来实现某一特定水平的威慑，或者寻找最小成本以使得1 000名军人在一天内行遍全球。如果成本固定，就要通过分析找出最大可能产出。例如，鼓励使用安全带的计划从一项用于发现如何在1 000万美元的预算内救助尽可能多的生命的分析发展而来。当难以为政府项目产生的产品和服务估价时，也可以使用成本—收益分析。例如，通过寻找最廉价的方式来降低2%的死亡率，我们可以从是否用金钱来衡量人的生命这样一个棘手的哲学问题上脱身。这样，成本—收益分析的有效性不仅体现在某些情况下它清晰地展示合意项目的能力，还体现在它引起的问题、产生的信息以及由此产生的相关调查上。

相关内容

1844年，法国工程师朱利斯·杜普伊特(Jules Dupuit)在说明消费者剩余如何用于度量一项高速公路提案的收益时，建立了成本—收益分析的理论基础。起初，人们对于成本—收益分析的兴趣增长缓慢，但在经济学家开始将经济效率应用于分析公共支出以后，以及在政府支出的增长引发有关政府效率问题之后，人们逐渐对成本—收益分析产生了广泛的兴趣。而且，旨在鼓励经济发展的国际机构认为成本—收益分析是一种区分众多项目提案的方法。

在美国，官方对于成本—收益分析方法的采用可以追溯到1936年的《洪水控制法案》(Flood Control Act)，这项法案要求所有水源工程必须通过收益的净现值来得到证实。从那以后，成本—收益分析就成为美国陆军工程兵团和美国内政部的官方政策。在哈里·S·杜鲁门(Harry S. Truman)总统的任期内，联邦预算局起草了旨在鼓励所有机构使用成本—收益分析的指南。

成本—收益分析构成规划、设计和预算系统(PPBS)的一部分，林登·B·约翰逊(Lyndon B. Johnson)总统准许所有政府机构使用该方法。在该系统下，预算以两种形式存在：传统形式(即列出购买的商品和成本，如劳动力成本、材料成本等)；规划预算，即估计达到相似目标的项目成本——战略威慑、传染性疾病的防治、运输服务等。有了规划、设计和预算系统，就可以使用成本—收益分析和成本—有效性分析的专项研究连续寻找更为有效的方法来实现目标。

州政府力图建立有利于提高支出效率的制度。佐治亚州州长吉米·卡特(Jimmy Carter)在20世纪70年代早期引入了零基预算系统。在该系统下，每个机构必须制定三项预测：第一项预测预算减少10%将带来的后果；第二项预测预算增加10%带来的后果；第三项预测保持现在支出水平的影响。支出的证据将依赖于成本—收益分析和成本—有效性分析。在成为总统之后，卡特将这项制度引进政府的行政部门。

291

或许导致成本—收益分析在美国的应用的最大动力是1974年的《国会预算法案》(Congressional Budget Act)，该法案建立了独立的国会预算办公室来检验立法提案对国会成员的

影响。这个部门通常使用成本—收益分析原则，形成了令党外人士嫉妒的支出提案记录。

相似的预算改革和成本—收益分析使用的增加可以在大多数国家和跨国机构找到踪迹，例如联合国开发计划署和世界银行。尽管存在缺陷，成本—收益分析仍是一门力图提高公共机构效率的有力武器。

参考文献

Burkhead, Jesse, and Jerry Miner. *Public Expenditure*. Chicago: Aldine, 1971. 从很多角度分析了政府支出，但强调了营运分析。因为这个原因，这本书把成本—收益分析置于政府支出和预算的一般背景下。

Gramlich Edward M. *A Guide to Benefit-Cost Analysis*. 2d ed. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1990. 这本书可能是关于成本—收益分析的最好的介绍，并且在每一章节的最后部分都有一些习题，而在该书的最后部分有所有习题的答案。这本书讲解全面且体例简单，但是要充分理解它，需要一定的宏观经济学背景知识。

Haveman, Robert, and Julius Margolis, eds. *Public Expenditure and Policy Analysis*. 2d ed. New York: Rand McNally, 1977. 这本书中收录的文章不但涉及了成本—收益分析的很多矛盾的方面，而且还有很多对特定的公共项目的实际分析。大部分文章在语言上浅显易懂，受过中等教育的外行人士都可以理解。加上这本书的导言，这些文章对公共经济学和成本—收益分析做了很好的回顾。

Mishan, E. J. *Cost Benefit Analysis*. Rev. ed. New York: Praeger, 1976. 米山（Mishan）是一个福利经济学家。当他使用成本—收益分析工具时，他会解释分析两种不同的目标任务时的差别，一种任务是由追求利润最大化的公司负责的，而另一种任务则是由追求社会福利而非利润的政府负责的。

Stokey, Edith, and Richard Zeckhauser. *A Primer for Policy Analysis*. New York: W. W. Norton, 1982. 这本书是从决策分析和数学技巧的角度来写的。不但从该角度讨论了成本—收益分析，而且对经济学家使用的很多方法做了简单介绍。

Warner, Kenneth E. *Cost-Benefit and Cost-Effectiveness Analysis in Health Care: Principles, Practice, and Potential*. Ann Arbor, Mich.: Health Administration Press, 1982. 解释了成本—收益分析和成本—有效性分析的一些基本概念，并且开拓性地把它们应用到公共卫生项目的分析中。

互参条目

Consumer Surplus，消费者剩余；Discounting to Present Value，贴现；Econometrics，计量经济学；Externalities，外部性；Models: An Overview，模型综述；Opportunity Cost，机会成本；Welfare Economics，福利经济学。

约翰·丹尼斯·蔡斯（John Dennis Chasse） 著
王 晴 译
方福前 校

THE COST FUNCTION
成本函数

292 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：计量经济学和数学模型；经济理论

成本函数是一种数学表达式，它说明了生产任意给定水平的产出所必需的生产要素的最小支付之和。一个厂商的生产函数是通过下面这个过程推导出来的：将要素价格和生产技术视为既定，最小化给定产出水平所需要的支出。

主要术语

有约束的最优化（CONSTRAINED OPTIMIZATION）：在一个或者更多的约束条件下，目标函数的最大化或者最小化。

投入（INPUTS）：在产出产生过程中使用的生产要素，比如实物资本或劳动力。

长期（LONG RUN）：一个企业能够自由改变生产中各种生产要素的投入的时间段。

边际成本（MARGINAL COST）：生产中一单位额外产出所带来的额外成本。

边际产品（MARGINAL PRODUCT）：由于使用一单位额外的生产要素而得到的额外产出。

规模报酬（RETURNS TO SCALE）：一种指标，用来衡量由投入的使用量所决定的厂商生产规模的变化所导致的产出的相对变化。

短期（SHORT RUN）：一段时间，在这段时间内至少有一个生产要素的供给是固定的。

综　述

关于每件物品的真实成本，据亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）所说，“对希望得到这件物品的人来说，这件物品的成本就是得到它所要付出的辛苦和麻烦。”斯密的话很好地代表了现代机会成本的概念。根据这种推算，一个人上大学的成本不仅包括学费和书本费（显性成本），也包括这个人的时间；上学的机会成本包括一个人的劳动在其最佳用途上所获得的价值（隐性成本），这可以通过一个人放弃的工资来衡量。

当机会成本的概念具有一般性意义的时候，对成本函数的讨论表明其焦点在单个厂商。在这种背景下，为了正确地估算一个家庭拥有的街角杂货店的成本，应该将家庭成员的工资包括进来，这种工资是如果他们不在杂货店上班而在其他地方上班所获得的。在这种意义上，成本是对不同的生产要素所支付的显性报酬和隐性报酬的和。生产要素指的是在生产产出的过程中所使用的所有资源或投入。

厂商行为被假定是目标导向的，并且它们的目标是利润最大化。利润是厂商的收入与其经济成本之差。经济学家眼中的利润定义与会计学中的利润定义非常不同。收入会在厂商出售其产品或产出时实现。而成本是在厂商雇佣、购买或者使用要素时引起。将成本视为生产过程中所使用的资源的机会价值的总和看起来是过分简单化了，但是这正好是成本的本质。

一直以来，人们总是认为生产和成本是密切联系的，但是两者的确切关系是由菲利普·H·威克斯蒂德（Philip H. Wicksteed，1844—1927）在《关于分配法则的协调的论文》（*An Essay on the Co-ordination of the Laws of Distribution*）中第一次提到的。威克斯蒂德提出

下面这种观点：将生产要素的边际产出支付给它们自己将会完全耗尽从销售要素产出中所得到的收入。

生产和成本的关系在阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）那里变得更加清楚。马歇尔区分了两种状况：短期和长期。每个厂商都要使用要素，但是一些要素更容易变化，比如劳动力，而另一些的供给更为固定，比如专业化的机器（经济学家将其称为实物资本）。根据定义，所有要素在长期中都是可变的；厂商认为这是规划周期。短期指的是这样一段时间，在这段时间内至少有一种要素是固定的；厂商称其为运行周期。

为了便于说明，假定一个农场使用劳动者和实物资本（拖拉机）。短期的分析就非常简单了：因为有一种要素——资本——是不变的，改变产出的唯一方法就是雇佣更多的劳动力。因而存在一种唯一的、有效的劳动—产出关系。对于任何给定的产出水平，这个农场必须雇佣特定数量的劳动者。在这个例子中成本函数很容易推导。对资本支付的报酬（拖拉机的租金乘以拖拉机的数目）可以被视为是固定的和不可避免的成本。对劳动支付的报酬（工资率乘以工人的数目）可被视为可变成本。总成本只不过是固定成本与可变成本之和，并且只有唯一一个（最小）成本数值将与每个可行的产出水平相联系。

比之于短期，长期的情形有一点复杂。在这种状况下，一个人可以自由地获得或者放弃劳动力和资本。认识到不止存在一种方法去生产农产品——或者是使用很少拖拉机的劳动密集型的，或者是使用很少劳动者的资本密集型的，一个人必须考虑到每个产出水平所涵盖的所有可能范围。在长期中，成本函数将通过明智地选择与每个生产目标相联系的资本和产出来明确地估算最小成本。毫无疑问，如果厂商要最大化它的利润，它必须将所选定的产出水平的生产成本最小化。成本函数是那些将产出与能够生产那些产出的最小成本联系起来的数学公式。更技术性地讲，在数量上成本函数可以通过在给定的要素价格和生产技术的约束下最小化成本（或者要素报酬的和）而获得。推导长期成本函数的最常见方法是通过使用约束条件下最优化的拉格朗日（Lagrange）乘子法。

成本取决于厂商或农场的生产能力。正如要素价格的变化会影响成本（乃至成本函数）一样，技术的变化也会改变成本函数。考虑到最优化问题具有对偶性，生产和成本的准确的技术关系被认为具有二重性。一个希望生产出给定产出水平的厂商可以通过明智地选择投入来最小化生产成本。从另外一个角度来讲，一个给定的成本水平可以与许多要素的组合相联系；如果给定成本费用，一个厂商可以通过做出适当的投入选择去努力实现产出的最大化。这两个行动都是从利润最大化的目标中得出的。

被誉为“现代微观经济学之父”的马歇尔，不仅在单个厂商的层面上，而且在每单位产出的基础上分析了成本问题。马歇尔将边际成本定义为由一单位额外产出所产生的成本的变化或增加值。平均成本被定义为每单位产出的成本。因为成本与生产函数密切相关，所以当生产的技术关系规定了对于某种合意的产出所必需的可能的投入组合时，提及生产函数的一些特征就非常有必要了。当一个厂商扩大其运作规模时，它的边际成本和平均成本都有变化的趋势。生产的规模报酬递增是指当投入变化时，比如增加一倍时，产出将会出现更大比例的变化，即比增加一倍要多。不变规模报酬是指两倍的投入恰好使得产出翻番；百分比的变化是相等的。规模报酬递减是指产出对投入变化的反应将是更小比例的变化；最后一种情况是最常见的。

当出现规模报酬递增时，边际成本起先会减少。这部分地解释了厂商的存在原因；它们从联合中获得收益。平均成本在低产出水平上也有减少的趋势；任何固定生产要素的成本都会随厂商的扩张而广泛地被分摊。最后，当厂商扩张时，递减报酬有到来的趋势，这会导致边际成本增加。这对于平均成本也有类似的、尽管不那么剧烈和直接的影响。以产出作为横轴，这些单位产出的成本曲线图都是典型的U形。

一个厂商必须决定其最优的产出水平以及它如何才能最优地生产出那种产出。厂商必须

通过比较它的边际成本和边际收益来估量对它的利润的影响，而边际收益则是生产并出售一单位额外产出所带来的收益的增加值。如果它的边际成本小于它的边际收益，扩大产出对厂商而言就是有利的。如果它的边际收益小于它的边际成本，那么厂商就是规模过大了；理论上可以通过减少产出来增加利润。因此，边际成本决定了厂商的最优产出水平。平均成本可以被用来决定每单位产出的厂商利润；利润等于卖出的产出数量乘以价格（每单位收益）与平均成本的差。在一个下限的产出水平之上（在这之下厂商将选择退出市场），厂商根据其边际成本曲线来提供产出。市场和产业的供给曲线由那个行业中所有厂商的供给曲线加总形成。

294

应　用

在理论经济学、实证经济学以及标准的商业实践中，成本函数获得了持续不断的应用。任何一个希望最大化利润的厂商必须同时最小化其产出的生产成本。成本曲线的图形表示法，特别是短期中的状况，一直是微观经济学教材的基石。这些给出了有关厂商有利可图的运作的直观知识，并为亏损厂商选择停工时机提供了某种洞察力。理解总成本、边际成本和平均成本的关系是最为重要的，但是这些概念如果没有现实世界的参考就会变得毫无用处。

早期成本函数的经验估计是由乔尔·迪安（Joel Dean）在《成本的统计学确定》（*Statistical Determination of Costs*，1936）中做出的。这个领域进一步的工作是由约翰·约翰斯顿（John Johnston）在《统计成本分析》（*Statistical Cost Analysis*，1960）中做出的。从厂商的角度来讲，几乎没有事情比理解厂商的成本更重要。考虑到计量经济学理论、对偶分析以及计算机技术的最新进展，成本函数（以及生产函数）的统计估计已经变得非常常见了。尽管这些方法不能帮助街角杂货店，但是厂商成本函数的知识，特别是对于一个大一些的厂商来讲，在决定生产的进程以及利润时有着巨大的作用。

此外，成本函数还会出现在法庭上。如果断言一个厂商是自然垄断者，也就是意味着它有一个持续下降的平均成本曲线，那么人们就会预期在这个行业中只能看到一个厂商；由于规模很大，这个厂商可以以比存在两个或者更多个厂商的状况下更低的成本来生产。另一方面，如果只有一个厂商而且它并不是自然垄断者，正如它的成本函数所证明的那样，那么竞争的缺乏就标志着可能存在无竞争力的或不公平的厂商实践。

就成本函数而言，还有最后一点要提到。与厂商利润最大化一样，消费者效用最大化也同样适用于对偶分析。消费者支出函数在新古典家庭理论中扮演的角色与成本函数在厂商理论中扮演的角色类似，因此消费者支出函数有时候也被称为成本函数。

相关内容

成本曲线的重要性在马歇尔的《经济学原理》（*Principles of Economics*，1890）中变得明显起来，但是它们的图形表示法、它们的正式关系以及它们所具有的永恒的洞察力直到1931年才由雅各布·瓦伊纳（Jacob Viner，1892—1970）展现出来。从每单位产出的成本曲线入手，瓦伊纳展示了平均成本和边际成本的独特关系。如果边际成本在平均成本的下方，平均成本就会随着产出的扩张而下降；如果边际成本在平均成本的上方，平均成本就会随着产出的扩张而上升。如果用图形来表示的话，这些关系是由一条在最低点与边际成本曲线相交的平均成本曲线来典型地表示的。

瓦伊纳通过工作得出厂商边际成本曲线、厂商供给曲线和行业供给曲线的关系，并且给出了它们的经济学解释。一条上升的市场供给曲线表示一个成本递增的行业，一条水平的市场供给曲线反映的是一个成本不变的行业，而一条下降的市场供给曲线则代表一个成本递减的行业。市场供给曲线的精确形状取决于要素价格、技术状况、厂商进入和退出行业的难易度以及厂商之间外部性或者相互依赖效应的出现。瓦伊纳对外部性效应尤其感兴趣。

自瓦伊纳以来，成本的图示法几乎没有发生任何改变。即便对偶问题已经影响到了研究成本的理论路径以及成本函数的统计估计，一般而言，成本，特别是成本函数的角色和重要性在厂商理论和供给理论中仍占有非常核心的位置。

参考文献

Alchian, Armen A. "Costs and Outputs." In *Allocation of Economic Resources*, edited by Moses Abramovitz. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1959. 这是一篇非常重要的文章。这篇文章解决了文献中出现的有关成本理论的某种不确定性。

295 Friedman, Milton. *Price Theory*. Chicago: Aldine, 1976. 名为"供给曲线和成本曲线的关系"的第5章是有关厂商成本函数和行业供给曲线问题的经典参考文献。

Knight, Frank H. *The Ethics of Competition*. London: George Allen & Unwin, 1935. 这本在历史上非常重要的论文选集包括著名的"长期和短期中的生产成本和价格"(Cost of Production and Price over Long and Short Periods) 以及奈特 (Knight) 的"社会成本解释的谬误"(Fallacies in the Interpretation of Social Cost)。

McFadden, Daniel. "Cost, Revenue, and Profit Functions." In *Production Economics: A Dual Approach to Theory and Applications*, edited by Melvyn A. Fuss and Daniel McFadden. Amsterdam: North-Holland, 1978. 有关成本函数和利润函数关系的一篇文章。

Salvatore, Dominick. *Microeconomics*. New York: Macmillan, 1986. 一本出色的书，它对长期和短期成本理论做了非常简明易懂的表述。所有衍生出来的成本都被讨论到了。这是一种易于理解并被大力推荐的处理方法。

Shephard, Ronald W. *Theory of Cost and Production Functions*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1970. 这是一本有关生产函数和成本函数的对偶（形式上的对应关系）问题的经典著作。这是一本并非为入门者准备的重要理论文献。

Silberberg, Eugene. *The Structure of Economics*. 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1990. 对成本函数和要素需求函数的理论来源进行了全面的描述。它也提到了成本的二重性问题。

Stigler, George J. *The Theory of Price*. 4th ed. New York: Macmillan, 1987. 在这本书的第7章到第10章你会发现对于生产和成本之间关系的非常易懂和直观的描述。

Varian, Hal R. *Microeconomic Analysis*. 2d ed. New York: W. W. Norton, 1984. 一本流行的研究生一年级教科书，它提供了中级微观经济理论对成本的描述与正规的有关对偶问题的文献之间的关系。

Viner, Jacob. "Cost Curves and Supply Curves." *Zeitschrift fur Nationalokonomie* 3 (1931): 23-46. 这篇论文重印在《价格理论读物》(*Readings in Price Theory*) 上，后者是由乔治·J·斯蒂格勒 (George J. Stigler) 和肯尼斯·E·博尔丁 (Kenneth E. Boulding) 主编 (Chicago: Richard D. Irwin, 1952) 的。这是一本有关成本函数的经典参考文献。你也可以阅读瓦伊纳在《价格理论读物》上撰写的补充注释。

互参条目

Accounting and Economics，会计学和经济学；Break-Even Analysis，盈亏平衡分析；Types of Costs，成本类型；Duality，对偶性；Econometrics，计量经济学；Opportunity Cost，机会成本；Production and Cost Functions，生产函数和成本函数；Production Theory，生产理论；The Supply Function，供给函数。

蒂莫西·M·韦瑟斯 (Timothy M. Weithers) 著
古元峰 译
方福前 校

COST-PLUS PRICING
成本加权定价

经济学类别：一般经济学

研究领域：经济理论；产业组织和公共政策

对于许多价格形成实践的调查表明，许多商品的价格是通过成本加权形成的。这个观点不但对微观经济学，而且对整个产出理论以及产出在工资和利润间的分配都具有重要意义。它也为我们理解同时发生的通货膨胀和衰退提供了一条线索。

主要术语

总有效需求（AGGREGATE EFFECTIVE DEMAND）：寻找足够多的买者以确保生产出的产品能够被销售出去的问题。

成本曲线（COST CURVE）：对厂商成本和它的不同生产水平之间的关系的图形化描述。

垄断程度（DEGREE OF MONOPOLY）：市场不完全或者市场力量的相对强度。

固定（经常）成本［FIXED（OVERHEAD）COSTS］：那些不随产出变化的成本，也就是即便产出为零时，厂商也要承担的成本。

边际（增加的）成本［MARGINAL（INCREMENTAL）COST］：由增加一单位产出所导致的总成本的变化。

边际收益（MARGINAL REVENUE）：一个厂商从其出售的一单位额外产出中所获得的额外收益。

加权（MARKUP）：在估算的每单位成本上收取额外的费用，它被企业用于不完全竞争市场中产品的定价。

寡头垄断（OLIGOPOLY）：一个由少数相互依赖的厂商主导的行业，这些厂商的政策是由它们对彼此的预期反应决定的。

利润最大化（PROFIT MAXIMIZATION）：一个厂商旨在获得能最大限度地超过其成本的总收益的行为。

可变（可避免的）成本［VARIABLE（AVOIDABLE）COST］：随产出数量的变化而变化的成本。

综　述

理解价格形成问题的关键在于区分两组主要的市场：在一组市场（主要是原材料、农产品和金融市场）中，供给和需求的相互作用决定了价格，后者会随着需求和供给状况的实际的和预期的变化而波动。在另外一组市场（主要是制造品市场）中，价格是由企业根据成本加上利润（加权）确定的。在第二组市场中，需求的变化导致了产品（或存货）数量的变化，而不是价格的调整。对加权成本定价法的研究要努力解决的一个问题就是要解释为什么价格会趋向于表现出反应迟钝的迹象（至少在相当长的一段时间内是如此）。这个问题已经超过了微观经济学的研究范畴；它是一个使人迷惑不解的宏观经济学问题。为什么价格和工资对于有效需求变化的反应和调整相对来说比较慢呢？

在初级经济学教材中描述的完全竞争市场，以及在接近这一理想市场的现实世界的某些市场中，厂商是价格接受者而非价格制定者。也就是说，价格形成超出了厂商的活动范围。价格是由一个客观的自动化的市场机制来决定的。在某种意义上，厂商只不过是一个数量调整

者——厂商通过调整产出数量使边际成本等于价格来达到利润最大化目标（假设总收益超过生产该产量必需的成本）。

在不完全竞争（和寡头垄断）市场中，厂商是价格制定者。在任何一个市场中，价格的竞争性越弱，厂商将价格定得超过成本的空间就越大。如果厂商是价格制定者，问题就是价格是如何确定以及改变的。标准教科书的答案是厂商应该生产出这样一种产出水平，在这种水平上边际收益等于边际成本，然后根据那种产出水平上的需求来确定价格。对于商业实践和经济学理论的研究都说明了厂商会偏离利润最大化的原则，而且使边际成本与边际收益相等的标准规则与现实世界中所发生的状况并不一致。因此，另一种厂商理论从价格形成实际发生时的状况开始：制造品的价格是通过成本加权形成的。成本加权定价在多大程度上偏离传统经济理论以及它是否能与传统经济理论相调和已经成为激烈争论的主题。对于下面这种观点存在着许多可以佐证的事实，即在充满不完全信息、不确定性、有限知识、习惯行为以及受限制的最大化行为的真实世界中，企业会通过走捷径、遵循公共智慧以及坚持传统行为来追逐利润。

297

强调下面这一点是有必要的，即根据所采用的成本和加权值的不同含义，成本加权定价法可以用许多方法进行诠释。根据进行这种计算的目的，成本可以用不同的方法处理和计算。在分析价格制定的决策时，经济学家在下面的问题上产生了分歧，即厂商是否重视可变成本，以及它们是否会加上企业的经常费用。生产者在知道他们能出售多少产品以及开始生产之前就决定价格了。因此，他们的成本是被估计出来的，如果每单位产出的成本随产出的数量而变化的话，计算就必须基于预期的生产数量。因而计算出的成本就要取决于对预期产出所做的假设。另外，价格形成的成本加权法是不完整的，它没有明确加权是如何决定的以及为什么在产品之间以及产业之间加成会存在很大差别。对加权变化的解释需要对市场结构、经济力量以及竞争力的优点和缺点进行分析。

应　用

成本加权定价理论所取得的一个重要进展是由米哈尔·卡莱茨基（Michal Kalecki, 1899—1970）做出的，他将自己研究厂商理论的新方法与有效需求和分配理论相结合。他将价格体系分为两种类型（存在一些重叠和交叉的地方）：在原材料市场、农产品市场以及一些金融产品的市场中，价格是由需求支配的；在制造业中，生产者以平均可变成本加上利润为基础定价，而利润的大小又取决于生产者所在市场的“垄断程度”。在短期内，价格波动分为两大类，主要由生产成本变化所决定的波动以及主要由需求变化所决定的波动。通常制造品价格的变化是“由成本决定的”，而原材料和农产品价格的变化是“由需求决定的”。制造品的价格也受由原材料需求决定的价格变化的影响，但是它是通过这种赖以传递的成本影响的。

一个产业内的每个厂商都是通过下面的方法为其产品定价的，即对产品的平均单位可变成本进行加权，以便足以支付成本并获得利润；也就是说，价格是通过对可变成本增加合适的价值而得到的。每单位产出的可变成本是由每单位产出的原材料成本和每单位产出的工资成本组成的。每单位产出的总利润（加权）是由每单位产出的经常费用以及每单位产出的利润组成的。

“加权”是一个包罗万象的术语，它聚集了影响自身大小的许多因素。它反映了由特定市场上的不完全竞争或寡头垄断所导致的市场力量的强度。一个主要的命题是加权取决于产业集中的进程、竞争的活力或不足、市场不完美、产业环境、市场类型、定价的自由与限制以及收入分配。强调下面这一点是重要的，即加权并没有被定义为垄断的程度。相反，加权取决于垄断的程度并且是对后者的反映。

在剩余生产能力在相关产出中占支配地位、可变成本近乎不变的这样一个世界中，一个厂商在主要考虑每单位产品的可变成本以及其他生产类似产品的卖方给出的价格后，为其产品定价。而定价受产品集合或者产业以外的价格

以及预期反应影响的程度要弱得多。价格是通过考虑“消费者的流动性”以及厂商自身价格对它的竞争者（寡头垄断对手）的影响以及厂商对竞争对手的预期反应来制定的。厂商必须确保它的价格不会超过其他厂商所制定的价格，否则销售量就会急剧减少，同时还要确保它的价格不会显著地低于平均成本，否则公司利润就会急剧削减。

在市场力量（垄断程度）变化的主要原因中，产业集中过程是其中一个，它导致了在产业的产量中占相当大的份额的企业巨人的形成。另外一个原因是营销和强行推销的销售技术的发展。促销活动创造或维持了消费者需求，保护了卖方，并且导致了对公众构成损害的高价格和高利润。它们也说明了市场不完美所带来的大量浪费。存在两种影响市场力量的重要因素：与可变成本相关的经常费用变化的影响和工会的势力。

298

卡莱茨基将加权视为由与行业价格形成相关的厂商的定价政策所支配。加权的确定是决定国民收入在工资和利润之间进行分配的关键。这转而又会影响支出倾向和资源利用的程度。理解经济资源利用程度的一个关键是利用现有的生产能力能生产出的潜在产出与有效需求状况间的关系。如果需求不足以引出生产能力的完全利用，实际产出就会达不到潜在产出。有效需求由支出支配。因为工资的大部分都花费在消费上，而利润中以这种方式花费的份额要少得多，因此国民收入中工资和利润的相对份额决定了有效需求的大小。

相关内容

在20世纪30年代的牛津大学，对价格形成的著名的富有争议的实证研究表明，厂商并不会最大化利润。相反，这些研究却发现，对某种特定产品来说，厂商正常报出的价格是从每单位产品的可变成本的估计值开始的，它将这作为价格的基础。厂商会做出一定比例的增加以保证足够支付经常费用，并且还会为惯常的利润进行进一步的增加。由于使用了经验主义方法以及没有应用需求—供给工具，这个发现遭到了主流经济学家的强烈批评，这些批评者中的一些人坚持维护旧的定价模型，尽管其他一些人试图发展另一种厂商和价格行为理论。

卡莱茨基理论的一个本质特点就是他研究厂商微观经济行为的新方法以及他对成本曲线所做的不同假设——厂商的价格政策、相关的产出水平以及资源利用之间的相互关系。卡莱斯基是从一个非正统的企业理论概念开始的。他假定生产能力剩余是制造业的典型现象，而完美竞争则是整个经济体系的例外。然后他将注意力放在厂商在定价时拥有的机会和受到的限制，以及企业家实际上要对价格做出的政策决定、其他形式的非价格竞争和在不同类型的不完美市场中的劳动契约。

与厂商理论中平均成本和边际成本一开始会随产出的增加而减少、然后随着产出的增加在某个点上突然出现增长的“通常的假设”相反，卡莱茨基假定每单位产出的可变成本是独立于厂房设备的利用率的，并且通常来说厂房设备的实际生产能力的界限（在这个界限以外边际成本曲线会急剧向上倾斜）是不能达到的。因为生产能力利用不足是制造业中更大一部分厂商的典型状况，所以每单位产出的短期可变成本在实际生产能力范围内都会不同程度地保持相对稳定。卡莱茨基通过承认下面这一点来对他的阐述做出了限定，即事实上每单位可变成本在许多情形下都会随着产出的上升而呈现某种程度的下降（短期内的递增报酬），但是他认为这个复杂的情况并没有重要价值。

卡莱茨基对于价格形成的看法被琼·罗宾逊（Joan Robinson）卓有成效地吸收到《资本积累》（*Accumulation of Capital*，1956）一书中去。在这本书中，她把凯恩斯（Keynes）的短期就业理论扩展到长期以试图实现凯恩斯理论的一般化。卡莱茨基对由成本决定的价格和由需求决定的价格所做的区分在某种程度上与约翰·R·希克斯（John R. Hicks）在《资本和增长》（*Capital and Growth*，1965）中对固定—弹性价格所做的区分相类似。你也可以参考由所谓的法国学派所做的富有影响的抽象的宏观经济学研究。其中一个不太技术性的例子是埃德蒙·C·马林沃（Edmond C. Malinvaud）

的《重新审视失业理论》(*The Theory of Unemployment Reconsidered*),该书使用了固定—弹性模型并声称调整是通过数量进行的。计量经济学模型越来越多地使用成本加权定价理论来解释并预测经济行为。成本加权定价在现代宏观经济学教科书以及主流价格理论教科书中越来越重要。未来可以通过最近的过去推断,在这个意义上,成本加权定价看起来会日益成为理论研究的对象并且会在不同的经济学领域得到富有成效的应用。

参考文献

299 Andrews, Philip W. S. *On Competition in Economic Theory*. London: Macmillan, 1964. 是对有关成本加权定价的辩论的总结,它是站在成本加权定价学说的主要代表——牛津的"实证学派"的角度上书写的。

Clower, Robert W., Philip E. Graves, and Robert L. Sexton. *Intermediate Microeconomics*. New York: Harcourt Brace Jovanovich. 1988. 在第 12 章对成本加权定价进行了讨论。

Dornbusch, Rudiger, and Stanley Fischer. *Macroeconomics*. 4th ed. New York: McGraw-Hill, 1987. 一本主流的宏观经济学教科书,在第 13 章对成本加权定价进行了解释,其中讨论了总供给、工资、价格和就业。

Feiwel, George R. *The Intellectual Capital of Michal Kalecki*. Knoxville: University of Tennessee Press, 1975. 第 3 章从整体上对作为产出和分配理论基础的卡莱茨基的成本加权定价理论的发展做了描述。

Hicks, John R. *Capital and Growth*. New York: Oxford University Press, 1965. 提供了对固定—弹性价格区别的最早描述。

Kalecki, Michal. *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933—1970*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1971. 第 2 部分涉及与有效需求和收入分配理论的发展相联系的成本加权定价理论的发展。

Malinvaud, Edmond C. *The Theory of Unemployment Reconsidered*. Oxford, England: Basil Blackwell, 1977. 法国学派的一个有代表性的研究,它并没有难到或者抽象到让普通读者难以理解的地步。

Robinson, Joan. *Accumulation of Capital*. 1956. Reprint. London: Macmillan, 1966. 由凯恩斯的一个有领导力的年轻同事所写,试图把凯恩斯的短期就业理论扩展到长期以实现凯恩斯理论的一般化。

互参条目

Distribution Theories, 分配理论; Keynesian Economics, 凯恩斯主义经济学; Oligopolies and Industrial Concentration, 寡头垄断与产业集聚; Profit in a Competitive Economy, 竞争经济的利润。

乔治·R·菲韦尔 (George R. Feiwel)
艾达·菲韦尔 (Ida Feiwel) 著
古元峰 译
方福前 校

COST-PUSH INFLATION
成本推动型通货膨胀

经济学类别：货币和财政理论
研究领域：货币理论

成本推动型通货膨胀是指由生产者成本，特别是工资率或者原材料价格的上升所导致的价格水平的持续上升。1973—1974 年、1979—1980 年以及 1990 年世界石油价格的上涨导致了许多国家的成本推动型通货膨胀。

主要术语

融通理论（ACCOMMODATION THEORY）：这样一种思想，即联邦储备体系加速货币增长率以适应起源于私人部门的工资和价格的增加。

冲突型通货膨胀（CONFLICT INFLATION）：这样一种观点，即通货膨胀是起因于有组织的生产者同盟通过提高工资和价格来增加它们在国民收入中所占的份额的努力。

向下倾斜的需求曲线（DOWNWARD-SLOPING DEMAND CURVE）：这样一个概念，即（在其他条件不变时）卖方要的价格越高，买方要买的数量就越少。

卖方通货膨胀（SELLERS' INFLATION）：持续的价格上升是由商品和服务的卖方的行为导致的。

工资—价格螺旋（WAGE-PRICE SPIRAL）：这样一个概念，即产品价格的上涨导致了提高工资的要求，而更高的工资会增加成本并引起工资进一步提高。

综　述

成本的增加常常是厂商为增加它们的卖价而列举的理由。许多厂商使用成本加权定价系统，在这个系统中它们的产品价格与其成本成比例。在这种情形下，下面这种状况是非常有可能存在的，即价格变化只在与成本的变化成比例的情况下发生。成本推动型通货膨胀常常要归因于由工会的集体议价行动所导致的工资的增加。另外一个原因在于世界石油价格的上升（比如 1973—1974 年和 1979—1980 年石油价格的上升），它造成了许多石油进口国的成本推动型价格上升。

当它指如下一种状况时，“成本推动型通货膨胀”有一个更加宽泛的意义，在这种状况下，价格的增加起源于商品和服务的总供给的减少而不是需求的增加。一个为人们广泛持有的观点是，当它们希望这么做时，垄断企业拥有足够的力量去提高它们的售价，并且它们这么做的目的是要获取利润。起因于供给一方的通货膨胀被称为“卖方通货膨胀”。这种分析通常声称价格增加一旦开始就趋于通过“工资—价格螺旋”而累积。不管起因是什么，更高的价格都会导致要求更高的工资的压力，而更高的工资会导致价格进一步上升。如果将其延伸到国家层面上，这个活动无疑体现了詹姆斯·托宾（James Tobin）的“冲突型通货膨胀”的思想。

由于供给的减少（需求曲线保持不变）会导致很高的价格，但同时也会导致售出产品的数量更少，因此成本推动型通货膨胀与“滞胀”密切相关。滞胀是指这样一种国民经济状况，在这种状况下价格是上升的，但是实际国民产出数量却在下降。

对成本推动型通货膨胀的一个强有力的解释是私人市场并不会为了公共利益而运行，因

此某种政府干预是恰当的。因此，人们常常通过声称通货膨胀是产生于经济的私人部门来为控制工资和价格进行辩护。

尽管成本推动型或者说是卖方通货膨胀的观点已经被广泛接受了，但是却没有证据或分析能够对这些通货膨胀的解释提供支持。记住通货膨胀指的是大部分价格在一段时间里的持续上升。成本推动理论最多可以解释个别价格或工资的一次性增加。如果对其进行分析，我们会发现成本推动理论忽视了这一事实，即劳动或商品的卖方面对的是向下倾斜的需求曲线。其他因素不变时，一个工会所能获得的工资率越高，留给成员的工作就会越少；一个厂商为其产品开的价格越高，它卖出的数量就会越少。大部分厂商已经通过试错法达到了接近于理论上最大化的价格水平。价格的进一步增加将会通过削减销售量来削减利润。卖方也许有实力去提高工资或价格，但是它们常常没有这么做的动机。成本推动理论也常常假定工会能获得它们所要求的任何幅度的工资上涨，但是这却忽视了以下事实，即当经济处于均衡状态时，雇主对于工资上涨的抵制可能会非常强硬。但是，如果对商品的需求大大扩张了，雇主抵制工资上涨的可能性就会更小，因为他们不希望生产因罢工而中断。在这些时候，一些厂商会接受涨工资的要求以努力留住它们现有的工人并从其他部门那儿吸引更多的工人。

301

在总体层面上，成本推动型或者卖方通货膨胀的观点忽视了预先决定的货币数量所施加的限制条件。卖方引致的价格增加将会导致对货币的超额需求。增加现金余额的努力将会导致对商品和服务购买的减少，为卖方逆转价格增加的趋势提供了激励，或者对经济中其他价格施加了向下的压力。

从历史上看，成本推动理论并没有为从一个时期到另一个时期的通货膨胀的大变化提供任何解释。美国从 1953 年到 1963 年的低通货膨胀转向 1963 年到 1972 年的温和通货膨胀，再到 1973 年与 1982 年间的高通货膨胀。工会的力量稳步减弱，而行业中厂商巨人的垄断力量也由于国际竞争的日益激烈而弱化。成本推动理论也不能解释为什么一些国家比另外一些国家有着更高的通货膨胀率。比如，在 20 世纪 60 年代和 70 年代，联邦德国的行业垄断程度和工会的力量都比美国的要高，但是在这一时期联邦德国的通货膨胀率却要低得多。

在很大程度上，那些看起来有着成本推动的起因的通货膨胀多半是对伴随货币数量增加的需求拉动的延迟了的反应。由于成本加权定价在产品市场的流行，许多厂商都没有仅仅因为需求的上升而提高产品价格；相反，它们试图扩张产量。它们对劳动力和原材料需求的增加趋于增加工资和投入品的价格。成本由于劳动力和其他投入品市场的需求压力增加了。一旦成本上升，增加的部分会通过加权过程传导到消费者身上；成本的增加是真正的原因，但是它们是起因于经济的需求方，而不是供给方。

托宾将货币的通货膨胀理论和成本推动型通货膨胀理论融合成一个强调货币适应性调整的理论。在他看来，强有力的工会和厂商的确会启动价格的上升。如果货币供给保持不变，产出就会下降而失业和价格都会上升，这将导致滞胀的出现。在那种情形下，托宾希望联邦储备委员会能通过扩大货币供给来拯救生产者：有了更多的货币，生产和就业就会受到刺激；使得价格向上的压力就会进一步加剧。这个理论可以帮助我们理解在 20 世纪 80 年代晚期联邦储备委员会为什么会愿意充分扩大货币供给以将通货膨胀率维持在 4～6 个百分点的水平。

应　用

成本推动理论的最重要的应用是为政府试图通过实施工资和价格或者相关的措施来控制通货膨胀提供支持。成本推动理论意味着私人经济不能自发地达到无通货膨胀的状态，以及在个体市场运行中，政府干预对于实现更低的通货膨胀来说是适当的。

毫无疑问，通货膨胀上升的时期也是一个焦虑和政治不满不断增加的时期。即便那些最终可能从由通货膨胀带来的更高的收入中获利

的人，也会由于价格上涨的加速过程中随之而来的不确定性的增加和无助的感觉而产生忧虑。要政府做点什么的压力就会变得强烈。一些政治家发现宣称下面这一点可以安抚民众，即这件坏事情的发生要归罪于那些应该受到惩罚的坏人："暴利"变成了一件坏事情。如果价格的上升是有害的，那么那些提高价格的人应该受到惩罚。政府直接对价格和工资实行最高限度管制并惩罚违反者，或者它可以使用不那么正式的说服方法，比如收入税调查或者提起反托拉斯诉讼。

一个富有创意但却没有实际实施的政策建议被称为"基于税收的收入政策"。它由联邦储备委员会的成员亨利·C·华利士（Henry C. Wallich）提出并倡导，它主张对那些同意将工资提高到超过政府设定的最高指导数额的大厂商征收一定的税收罚金。这个计划清楚地反映了工资—成本—推动是通货膨胀的根源的观点。

试图通过直接的控制来调节通货膨胀会带来几个问题。直接的控制对增加商品和服务的供给毫无帮助。最高限价可以弱化生产的动机。超额需求可能要通过短缺和黑市来表达自己。302 成本推动理论已经被联邦储备当局应用于将民众的注意力从货币供给的具有通货膨胀倾向的增加上转移开来。

更通常来说，成本推动理论趋于通过物价上涨的过程来使私有企业系统的名声受到损害。这种败坏名声的事情通常会导致民众盲目支持政府对经济的干预，而这可能会有损于生产率。

相关内容

每个通货膨胀事件都会导致成本推动的解释，因为它们符合单个厂商和家庭在通货膨胀中所经历的情形。从前，通货膨胀是由于政府为赤字筹款而发行纸币所产生的战时经历。纸币是看得见的，也是可以衡量的，并且人们认为是它引起了通货膨胀。但是在现代，为赤字筹款而进行的货币扩张常常是通过银行体系运作并以一种隐蔽的、复杂的方式来实现的。非专业人士在将货币与通货膨胀联系起来时要花费多得多的时间。使事情变得更糟糕的是，从货币的增加到其所导致的价格上涨需要花费较长的时间。货币增加的第一个影响是采取了更高的产出和更低的利率的形式，这也是大众所乐意看到的。

成本推动型通货膨胀和需求拉动型通货膨胀的区别起源于20世纪30年代和40年代的经历。在很大程度上这是对凯恩斯（Keynes）的《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*, 1936）的回应。凯恩斯强调了这样一种观点，即通货膨胀大多数都是在总需求增加且同时经济已经接近于完全就业的时候才发生的。因为更高的需求可能会刺激出更高的产出，大部分人都以为可以通过价格与产出的同时上升来识别需求拉动型通货膨胀。20世纪40年代和50年代早期大部分通货膨胀的经历的确包括了产出与价格的同时上升。

20世纪40年代的政治家们和社论作者们提出了成本推动理论。工会领导人认为这是可以用来批评厂商的一个有用学说，而厂商认为这同样是一个可以用来攻击工会的有用学说。那些急于把公众的注意力从政府在通货膨胀中扮演的角色转移开来的政治领导人，既谴责了厂商，也谴责了工会。但是，大部分经济学家都认可需求压力的重要性并强调了政府赤字与货币增长。这一认同有助于联邦储备体系在1951年做出历史性的决定，即采取独立的反通货膨胀的政策并放弃其所做的为政府赤字融资的承诺。

但是，在20世纪50年代晚期和60年代，经济周期性地经历了这样一种状况，在这种状况中价格上涨同时产出停滞、失业增加。这些事件被广泛归咎于成本推动的因素，特别是工资需求。成本推动的观点的一个主要鼓吹者就是约翰·肯尼斯·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）。这个观点体现在由理查德·M·尼克松（Richard N. Nixon）总统在1971年所实行的对工资和价格的控制上。但是真正从根本上导致通货膨胀的力量却来自于政府为越南战争所进行的筹资，这产生了大量的赤字并导致

了货币的快速增长。

在1973年末，第一次石油价格的冲击被认为是石油输出国组织成立的产物。这推动了美国和其他石油进口国成本的上升。价格上涨了而产出和就业却下降了。一组用于压制汽油价格的新的直接控制措施被实行了，但其带来的结果却是供给不足。对这样一种重要产品的供给的减少并不存在一种简单的国内解决方案。联邦储备体系试图通过加速货币增长来对抗失业的增加，但是这使通货膨胀得以继续原有的速度。1977年11月举行的一次民意测验表明，受访者将通货膨胀归咎于能源成本、工会的工资要求以及厂商的利润。在1978年4月，吉米·卡特（Jimmy Carter）总统提出了一个"自愿的"工资和价格控制计划，声称要政府独力阻止通货膨胀是一个"神话"。

在1979年，出现了又一个回合的石油输出国组织价格的上涨，并将通货膨胀推到了两位数的水平。对付通货膨胀的政策成为1980年选举的一个重要问题，其中候选人罗纳德·里根（Ronald Reagan）承诺使用货币控制措施来降低通货膨胀和利率。

里根的胜利实际上的确带来了货币的控制、更低的通货膨胀以及（最终）更低的利率，但是这是以一个短暂的但却痛苦的衰退作为代价的。下面的事实大大地帮了里根政府一把，即石油的价格从之前的高峰水平上退了下来。

石油输出国组织所带来的经历说明价格水平肯定能被供给冲击抬高。但是下面这种情况也是真实的，即20世纪70年代的长期通货膨胀趋势在相当大的程度上取决于快速的货币增长。下面这个更加传统的观点在经济学家当中已经丧失了许多支持，即工会和企业巨人是通货膨胀偏差的主要发起者。

303

参考文献

Galbraith, John Kenneth. *The Affluent Society*. New York: Houghton Mifflin, 1958. 加尔布雷思是文笔最好的经济学家之一，他诙谐有趣。这本书仅仅是他支持通货膨胀包含重要的成本推动因素这一观点的许多著作之一。更年轻的职业经济学家们已经不再认为加尔布雷思是令人信服的；比之于证据和分析，他更多地依赖没有证据的断言。

McCallum, Bennett T. *Monetary Economics: Theory and Policy*. New York: Macmillan, 1989. 这本书是为学习高级货币理论的学生准备的，它的第6章、第7章和第9章包括了对通货膨胀的拓展讨论。它总结了通货膨胀经济理论的发展。请在阅读麦卡洛克（McCulloch）的书之后再看这本书。

McCulloch, J. Huston. *Money and Inflation: A Monetarist View*. 2d ed. New York: Academic Press, 1982. 这本长100页左右的平装本旨在为大学生提供一本有关通货膨胀分析的入门读物。成本推动的证据在第3章得到了考察和评论。

Schmukler, Nathan, and Edward Marcus, eds. *Inflation Through the Ages: Economic, Social, Psychological, and Historical Aspects*. New York: Columbia University Press, 1983. 这本书包括54篇论文，有将近900页，为我们提供了一个知识宝库。其中包括我们在上面所参考的托宾1983年的论文。成本推动问题出现在第3部分"政策问题"中。这些文章的质量是参差不齐的。

Slawson, W. David. *The New Inflation: The Collapse of Free Markets*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1981. 这本书对成本推动观点做了有力的理论说明。毫不令人意外的是，斯劳森（Slawson）以要求政府全面控制工资、价格和许多其他变量结束该书。今天已经没有多少经济学家支持这个观点。

Trescott, Paul B. "Ideology and Inflation." *Acta Monetaria* 3 (1979): 17-26. 这篇文章是对成本推动学说的一个初步总结，并以经济理论和统计数据为基础对其进行评论。

Walton, Clarence, ed. *Inflation and National Survival*. New York: Academy of Political Science, 1979. 在长达200多页的篇幅里，18个权威人士对通货膨胀理论和政策发表了不同的看法。结果既是容易理解的，又是令人钦佩的。其中也包括了亨利·华利士的基于税收

的收入政策建议。

互参条目

Cost-Plus Pricing，成本加权定价；Types of Costs，成本类型；Demand-Pull Inflation，需求拉动型通货膨胀；Inflationary Effects，通货膨胀效应；Price Ceilings，最高限价；Profit in a Competitive Economy，竞争经济的利润。

保罗·B·特雷斯科特（Paul B. Trescott） 著
古元峰 译
方福前 校

TYPES OF COSTS
成本类型

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论

做生意的成本很可能是一个企业的所有者最关心的事情了。为了获得最大数量的利润，所有者必须尽可能便宜地生产出产出。通常说来，理解一个企业的成本类型以及它们如何影响所有者所做的决策对于理解企业来说是必不可少的。

主要术语

需求理论（DEMAND THEORY）：经济学的一个分支，它估计了消费者在不同状况和价格下所购买的产出的水平。

固定成本（FIXED COSTS）：即便一个工厂已经关闭乃至不能生产出任何产出，也不能够避免的生产成本。

边际成本（MARGINAL COST）：企业生产一单位额外产出所带来的额外成本。

边际收益（MARGINAL REVENUE）：给定某种产出水平，由于企业出售一单位额外产出所带来的额外收入。

非现金成本（NONCASH COSTS）：即便没有牵扯到现金，在计算利润时也要从收入中扣除的生产成本。

可变成本（VARIABLE COSTS）：那些如果没有产出被生产出来就可以避免的成本。

综　述

在经济学的研究当中，许多类型的经济成本都是很常见的。有些类型之间非常相似；但是，它们的区别却需要弄清楚。存在两种主要的经济成本类型。

第一种类型是通过经理所拥有的决定一种成本是否必须由企业来承担的能力来区分的。那种使经理可以避免某些成本的因素是关闭工厂和不再生产任何产出的能力。可变成本就是当不再生产产出时就可以排除的成本。如果汽车制造商准备停止制造汽车，下面这件事就变得不必要了，即汽车制造商购买新的轮胎安装在汽车上。在这个例子中轮胎被视为可变成本，因为它们在没有产出被生产出来时就变得不再需要了。

可变成本的其他例子包括工人的薪酬和其他一些在工厂关闭或削减产出时会减少的投入成本。继续同一个例子，即便工厂被关闭了，汽车制造商仍然要为工厂支付电费和供暖费。这些类型的成本被称为固定成本。固定成本是那些不管工厂或者厂商的产出水平是多少都必须支付的费用。固定成本的另外一些例子是税收、对向企业提供金钱的出借方的贷款的偿付额以及管理层薪酬。

这种类型的成本的第三个例子来自于下面这个问题，即生产额外的产出需要花费多少成本。如果一个企业的所有者希望知道现在生产一单位额外产出需要花费多少成本，所有者仅仅需要加总所有的生产成本然后再除以生产出来的产品数量。但是如果所有者希望知道要生产出更多的产出时每单位产出需要花费多少成本，所有者又要做什么呢？这个问题的答案被称为生产额外产出的边际成本。乍看起来，你可能认为生产第100单位产品的边际成本将与生产第101单位产品的边际成本相等，但是实

际状况并非如此。

考虑下面这个例子，汽车制造商将一套汽车立体声系统安装在每辆汽车上。并且假定，当汽车制造商从它的供应商那儿购买100套或者更少的立体声系统的时候，每套立体声系统的价格是100美元。但是当制造商购买的立体声系统的数量超过100套时，超过100套之外的那些立体声系统的价格就会下降到90美元。在这种情况下，假定所有其他投入的成本保持不变，很容易看出生产第101辆汽车的成本要比生产第100辆汽车的成本少10美元。可以说在这种情况下最后一辆汽车的边际成本要低于前一辆汽车的边际成本。如果制造商必须决定要生产多少才能实现利润最大化的话，这个概念将会变得重要。

第二种类型的成本是非现金成本。这些成本并没有牵涉到货币交易，但是当经理们和个人做投资决策时必须把它们当做成本。第一种类型的非现金成本是折旧。折旧主要是一种政府允许的用于帮助企业削减税收的会计工具。企业根据每年赚取的利润水平来纳税。利润等于总收入减去总支出。如果支出由于折旧的使用而增加了，税收也会被削减。

305

假定一个企业预期每年有100万美元的总收入。另外，假定预期总支出是50万美元。利润将会是50万美元并且税收将会依照这个数字来交纳。如果企业决定建一幢价值500万美元的新建筑，它可以在纳税前将建筑费用加到成本中。但是所有建筑费用可能不能在一年里都加到成本里。如果可以的话，第一年的利润就变成负的，而未来年份的利润会回到正常水平。这将使对新建筑物和设备的投资在第一年之后变得不再具有吸引力，而这又转而导致经济增长不力。

为了鼓励企业增长，政府允许一部分建筑物的价值被看成每年的支出而不是立刻全部支付。被使用的那部分被称为折旧。折旧削减了利润，进而削减了那些必须在几年而不是一年里支付的税收水平。折旧通过允许企业支付更少的税收来鼓励更多的企业去扩张，如果没有折旧，企业就不会那么做。有必要记住即便企业被准许实行许多年的折旧，但是在第一年之后实际上并没有费用发生。因此，即便费用因为要向美国国税局纳税而增加了，实际利润依然保持不变。

第二种类型的非现金成本是机会成本。在这个例子中也不存在货币交易。假定一个农民花费了200美元的成本种了一块玉米地，当玉米卖出时预期可以得到220美元。农民获得了20美元的利润或者说是10%的投资回报。但是，如果地方银行给农民提供利率为12%的储蓄存款，农民将200美元存在银行里就可以得到24美元的利润。如果农民将钱存在银行里而不再种植玉米所能得到的钱被称为种植玉米的机会成本。因为没将钱存到银行里而失去的收益就是农民放弃的机会成本。

应　用

大部分企业的主要目标是最大化利润。在对企业活动进行的大部分经济分析中，都假定经理们会以他们自己心中的目标来控制企业。对固定成本和可变成本的差异以及每种成本在企业决策过程中所扮演的角色的理解对理解企业的利润最大化行为而言是必不可少的。如果需要的话，经理常常要做出生产多少产出的决定。在做这个决定时，经理已经暗中决定了要达到预期的产出水平，需要多少投入。

在做出这个有关最终产出的决定时，一个重要的步骤就是要估计消费者想购买的商品数量。存在一个完整的经济学分支专门帮助经理们预测对他们产品的需求。作为一个例子，让我们考虑一个生产粗斜纹棉布夹克衫的企业。这个企业有一种固定的投入品（缝纫机）和一种可变的投入品（粗斜纹棉布）。缝纫机是以每年20 000美元的租金从缝纫机厂那里租来的，租期为10年（夹克衫厂必须支付租借成本或者租费，不管它是否使用机器）。企业每次购买够用一个月的粗斜纹棉布，并且缝制一件夹克衫需要花费25美元。在每个月的月初，经理们决定那个月要购买多少布料。考虑一个所有者在不同的情形下、不同的月份中所面对的决策。

在某个特定的月份里，经理认为企业能够卖出价格为50美元的成品夹克衫1 000件。估

计总收入是50 000美元。费用包括支付给缝纫机厂的固定资产的租金20 000美元，以及生产1 000件夹克衫所要支付给棉布厂的原料费25 000美元。利润是5 000美元。在这种情形下，经理估计20 000美元的固定成本可以得到弥补，用来购买棉布原料的可变成本也能够得到补偿，而且还能赚到利润。因此，1 000件夹克衫被企业生产出来了。

在接下来的一个月里，经理认为夹克衫的价格会保持在50美元上，但却估计只能卖出500件。同样，经理要决定那个月要生产多少件夹克衫。从500件夹克衫中所获得的总收入是25 000美元。费用包括20 000美元的缝纫机租用费和12 500美元的材料费。在这种情形下，企业会亏损7 500美元。但是，考虑到如果不再生产夹克衫企业要亏损的数额，经理决定仍然生产夹克衫。因为不再需要原料成本，零产出的成本仅仅是租费的固定成本20 000美元。因为不存在收入，相对于如果它生产并销售500件夹克衫所要亏损的7 500美元，企业在那个月将亏损20 000美元。企业不能在一个亏损的状况下永远运行下去，但是为了能在足够长的时间里留在行业中以保证在有利可图的月份里获利，它可以而且必须经受住短期的损失。注意在这个例子中每件50美元的价格要大于可变成本，即原料的成本。

306

最后，在第三个月里，企业主发现他最大的竞争者会以每件20美元的价格出售同样的夹克衫。两家企业都估计在这个较低的价格上对他们夹克衫的需求会非常大，并且推测每家可以卖5 000件。样本企业的总收入将会达到10 000美元（5 000件，每件20美元），这比它在上个月的收入要多。但是企业的经理却决定不再生产任何夹克衫。这是因为单单原料的支出就达到125 000美元，在这个仅仅以每件20美元的价格出售的例子里，经理甚至不能弥补生产的可变成本。而在前一个月中，经理可以弥补所有的可变成本，甚至可以弥补一部分固定成本，因此才决定在亏损的状况下进行生产。

这些简化了的、但却富有启迪作用的例子清楚地说明了经济学家们认为企业所有者一般应该遵循的非常基本的利润最大化理论。只要企业在短期能弥补生产的可变成本，即便不能弥补固定成本，它也应该生产而不是关闭工厂。这个概念是理解经济成本以及它们是如何被企业诠释和控制的基础。经理知道企业不必生产出所有预期产出来实现自身利润最大化。

考虑这样一个企业，它要生产如此多的教材以至于它几乎购买了在邻近地区所能得到的所有纸张。在图书公司生产出100万本书之后，它用完了这个地区所有的纸张并且必须从1 000英里以外的地方购买额外的纸张。这种额外的纸张的边际成本比公司在附近购买的纸张要高得多。公司可以以每本10美元的价格出售它的书。作为唯一的边际成本的纸张成本，在100万本之外是每本8美元。不幸的是，在另外又印了50万本后，公司再次用完了纸。这一次它必须去2 000英里以外的地方购纸，边际成本变成每本书的纸张要花费12美元。经理决定在纸张的边际成本超过公司从书中获得的10美元的边际收益时，停止印刷教材。

图书公司生产图书一直到生产的边际成本超过从额外的产出中获得的边际收益时为止。这个例子是利润最大化理论的另一个非常重要的组成部分：追求利润最大化的企业应该生产出这种水平的产出，在这种产出水平上，额外投入的边际成本等于从投入的使用中获取的边际收益。

最后，经济学意义上的机会成本的使用是简单明了的。利润最大化的企业应该以这样一种方式进行投资以最大化其预期利润。如果投资的机会成本比从现在的投资中所获得的收益大的话，企业应该对投资进行转移。这是一个相当简单的解释，但是它忽视了下面这个事实，即一些投资者要比另外一些投资者承担更大的风险。

相关内容

对于企业的经济学研究是以企业管理的决策过程为中心的，企业有几个要努力实现的目标。企业试图尽可能廉价地生产出一定数量的产出，或者它可能希望赚到尽可能多的利润，不管产出水平是多少。非货币目标对一些企业

来说也是重要的，比如提供一个舒适的工作氛围或者良好的员工福利。

所有这些目标，包括通常的利润最大化目标，都要牵涉到对成本的管理。在一些情形中，如在有着为员工提供一个舒适的工作环境的目标的情况下，这个目标并不需要实现成本最小化。但是当公司确定其产出水平时，必须考虑这些服务的总成本。

固定成本和可变成本的定义在经济学家之间也许会不尽相同，但是对于下面这一点并不存在任何不同的意见，即在短期内，企业必须至少能够弥补生产的可变成本以便继续生产来最大化自己的利润。这个标准的假定深深地植根于经济学理论当中。但是当仅仅能够弥补可变成本时，企业可以继续生产的时间长度在相当大的程度上取决于过去的利润率和预期的未来收入。如果企业能在多年里平摊它的亏损，它就可以长期维持自己的生存。

307

参考文献

Browning, Edgar K., and Jacquelene M. Browning. *Microeconomic Theory and Applications*. 2d ed. Boston: Little, Brown, 1986. 第6章为正确理解由经理们做出的利润最大化决策提供了基础。以一种简明的、有意思的方式对成本进行了考察。第7章对生产成本进行了全面评述。图形分析为那些高级读者提供了直觉上的吸引力，而对初学者来说，正文部分则行文非常流畅。列在这两章末尾的附加文献对于非专业人士来说会比较难，但是这两章本身对初学者确是非常有益的。

Doll, John P., and Frank Orazem. *Production Economics: Theory with Applications*. 2d ed. New York: John Wiley & Sons, 1984. 这是一本主要为农业经济学专业的学生准备的大学教科书。第2章对生产成本进行了简短描述，对初学者非常有用。其中数学推导在某种程度上可以被放在一边，但是那些例子对决策过程提供了良好理解。许多并不复杂的例子也许有助于读者掌握生产成本的概念。

McConnell, Campbell R. *Economics*. New York: McGraw-Hill, 1987. 第5部分对厂商经济学提供了一个精彩而全面的评述。特别是第26章提供了一篇易于理解的有关生产成本的论文。图形分析是以一种初学者比较容易理解的方式给出的。每单元进一步的推荐读物提供了附加的背景，这可能被证实对那些少壮派经济学家们是非常有用的。

Mansfield, E. *Microeconomics*. 3d ed. New York: W. W. Norton, 1979. 总的来看，这本书是为高级读者准备的，但是第6章和第7章提供了一些有关企业决策和生产成本问题的相当简单的文献。其中的例子是非常有用的。

Solmon, Lewis C. *Economics: Topics for Self Study*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1972. 本质上是一本自学教材，它的正文短小精悍，提供了许多应用题和答案。这本书和练习册为初学者提供了非常好的资料，对于更高级的读者也是相当好的参考工具。第2章、第3章和第28章提供了一个看待企业决策以及成本是如何融入到利润最大化的假定当中去的不同观察视角。

互参条目

Average and Marginal Cost Pricing，平均成本定价和边际成本定价；Firms: Theory and Types，企业：理论及分类；Input-Output Analysis，投入—产出分析；Profit in a Competitive Economy，竞争经济的利润；Returns to Scale，规模报酬。

维恩·皮尔斯（Vern Pierce） 著
古元峰 译
方福前 校

COSTS OF PRODUCTION
生产成本

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论

生产成本的概念之所以遍布于经济学中，是因为经济学研究的是经济当事人如何决定或者应该如何决定对有限资源的使用，这些资源在满足个人和社会无限的和具有竞争性的需求时具有不同的用途。

主要术语

平均固定成本（AVERAGE FIXED COST）：总固定成本除以产出的数量。

生产成本（COSTS OF PRODUCTION）：对一个正在生产产出的企业来说，它是被用于生产产出的资源的价值。

固定成本（FIXED COSTS）：一个企业即使没有生产出任何产出也必须支付的成本。

边际成本（MARGINAL COST）：由每单位产出的变化（增加或者减少）率所导致的总成本的变化。

机会成本（OPPORTUNITY COST）：以一种方式或者在一个特定的活动中使用资源的成本；它衡量的是如果那些资源是被以最佳的替代方式使用所能取得的收益和满足。

社会成本：（SOCIAL COSTS）：私人生产商承担的成本和私人生产商给社会其他成员造成的、没有予以补偿的损失之和。

社会机会成本（SOCIAL OPPORTUNITY COST）：被放弃的社会资源或产出用于最佳替代用途的价值。

可变成本（VARIABLE COSTS）：如果有更大数量的产出被生产出来就必须承担的边际成本。

综　述

成本既可以从单个企业（私人成本）的角度来考察，也可以从社会（社会成本）的角度来考察。私人成本是对那些必要的投入（生产要素）的补偿，这些补偿是用于劝诱和促使那些投入用于生产过程中，而不是用于其他用途。社会机会成本是指社会生产一个给定的产出所要花费的成本：由生产某种特定的产品或服务所放弃的资源以最佳的替代方式使用所能取得的价值。

开始生产的企业并不总会承担它的活动所引起的全部成本（同样它也不总会获得由它的活动所产生的所有收益）。由生产企业所承担的成本是生产的私人成本。由生产者造成以及溢出的由其他人或企业承担的成本被称为外部成本。比如，一个排放烟雾的制造污染的企业会给当地居民的健康造成危害，还会损害财产，但是企业并不会补偿它的行为所带来的有害的溢出效应（外部成本）。外部成本因它们是强加在某些不参与经济交易的人身上的而得名；也就是说，外部成本侵袭并把负担强加给那些没有直接卷入导致这些成本的交易中的个人或企业。私人成本和外部成本的和就是社会成本。

经济学家认为企业会试图实现利润最大化，也就是说，它们试图使收入和成本之差变得尽可能大。收入是企业的总销售额，也就是价格乘以售出的数量，或者说是企业从其生产的或者分销给零售商的产品的销售中所获得的收益。成本取决于企业决定生产和提供的产出数量，

以及企业用来生产它所决定的产出的各种投入的数量和价格。也就是说，企业生产产出的成本取决于实际投入的数量或者说是用于生产过程中的生产要素以及企业为这些投入的使用而支付的价格（比如对劳动支付的工资、对资本支付的利息以及每单位特定原料或能源的价格）。

更具体来说，生产成本包括特定类型的劳动的价值；原材料或者加工后的原料；燃料；工厂、机器和设备；企业或政府在从事任何商品和服务的生产时所使用的土地（自然状态或者改进的状态）。这些成本最好是根据这些投入用于生产任何其他商品和服务所能生产的最大的产品数额来计算。一个给定的投入所能生产出来的可供选择的商品越贵，在生产一个选定的产品时那种投入的成本就越大。机会成本的概念假定可供选择的决策是有效率的，因为这种效率比较了所放弃的最好的可供选择的决策。309 因此，使用一种投入的成本并不仅仅是牺牲了一个可供选择的用途，而是牺牲了最好的可供选择的用途。

要注意到在会计学上，只有那些最终会导致企业资产减少并且可以根据货币加以确认的明确成本才会在损益表和资产负债表上反映出来。因而，会计成本通常通过实际上以资金支付、资产交易或者债务承担的形式发生的损失来衡量。

估算费用（imputed charges）是那些无须支付的生产要素费用，比如自有资源、公司自有资本的利息或者是所有者薪酬——这些所有者虽然没有被支付工资但是却有得到工作或投资性货币（investing money）的其他机会。估算费用等于所有者的服务和资本被用于最佳替代用途时的价值。估算成本在经济学文献中被认定为隐性成本，对照于显性成本，隐性成本的定义在某种程度上要比机会成本的定义窄。为了获得企业的全部生产成本，有必要考虑非购买的服务的估算的或者隐性的价值，因为在生产过程中这些服务的使用使企业遭受了货币损失，这种货币损失等于那些生产性服务在报酬最高的替代用途中所能取得的报酬。

经济学家的成本概念在定义方法上有着根本的不同：它们的覆盖范围要比会计或者商人的成本概念的范围更宽或者说更具包容性。经济学家的机会成本概念在应用于实际活动、产品和服务时平添了一份重要性，而通常这些非买卖的活动、商品和服务在正式的市场上没有进行定价。这种情况之所以会发生是因为市场不能对某些东西进行定价。一个主要的例子就是外部性（比如，污染）——给其他人或企业带来损害（或者是伴随发生的好处）的活动，但是后者并没有支付或收到相应的补偿。也就是说，外部性是在私人成本或收益偏离社会成本或收益时产生的，而问题则是如何使用“矫正手段”来使它们变得更加接近。一个解决方案就是为污染定价从而使得给其他人或企业造成的损害变为污染制造者的成本。这样做就会存在一个明显的激励去诱导它们不再从事有损环境的活动，并且如果这样的活动没有被阻止的话，那些受到损害的人或企业就可以得到补偿。

应　用

由商品或服务的生产者所承担的成本（私人成本）衡量的是私人决策制定者，如一个企业或者投资者，可以得到的资源的可供选择的最佳使用价值。因此，任何形式的经济活动的社会总成本（商品或服务的社会成本）不仅包括私人成本，而且包括社会可以获得的资源的最佳使用价值。比如，如果进行一场战争的话，它的经济成本就不会局限于所使用的人力资源和物质资源的明确支出；成本应该由于资源价值的增加而增加，这种资源价值的增加是在如果资源被用于民用的生产时发生的。单个的使用者或者企业为使用资源所支付的价格并不能反映生产的真实成本或社会成本，所以那些使用者需要和使用的资源就要多于他们所拥有的资源。当一个人或者企业将成本强加给他人或者其他企业而又不对他们进行补偿时，使用诸如水或空气之类的资源的私人成本会不同于社会的真实成本。比如，水的真实价值的升值仅仅在长时间的干旱期重现时才会发生。资源的使用者受他们所支付的私人成本引导，但是其

他企业或者个人却由于基于有缺点的成本计算和定价的资源的先前使用而承担没有得到补偿的成本。因为企业和个人都没有承担他们所造成的全部成本，他们可能会过度消费认为便宜的、稀缺的水资源。

如果一项活动或者交易给别人带来了附带的成本或者损害，并且那些制造这类成本的人或企业并不做出相应的补偿的话，市场的价格和私人成本就不能就资源使用的真实经济成本状况传递准确的信号。因此，由市场进行的资源配置就有可能是无效的。只有在生产性企业为所有资源支付费用，并且从社会的角度来看，这些资源已经被用于所有值得使用的可供选择的用途的情况下，生产成本才代表了那些被放弃的东西的机会成本。私人生产或者消费可能会产生一些成本，这些成本没有被内部化，也没有得到生产者或消费者的补偿。

不同的决策需要不同的成本概念。在给定生产能力（不改变工厂和设备）时，一个面临着是扩张还是收缩产出流的决策的生产者，会发现这一点是重要的，即总成本可以被有用地分解为固定成本和可变成本。固定成本独立于产出流并且是这样一种成本，即即便企业在这个正被讨论的期间不生产任何产出也要支付的成本。其例子包括管理人员的薪酬、租金、保险费和维持成本。重要的是，如果它开始生产并且决定生产或多或少的产出，那些投入的总成本不会随着产出流的变化而变化。因此，产出流的增加并不必然会使总固定成本增加。也就是说，对固定成本而言，生产者增加一定数量的产出与减少一定数量的产出之间并没有什么区别。因而总固定成本对决策来说是不相关的，比如，关于是否要生产并出售一单位的额外产出以及那样是否会增加或减少企业的利润的决策。

为了决定要生产和销售的数量，一个企业必须知道如果企业从事那项交易与选择不这样做相比，总利润各为多少。相关信息可以通过估计相对于成本增加的收益增加来获得。后者使得边际成本的概念成为必需，也就是为了生产一单位额外的产出所需要的总成本的增加值。边际成本指在其他条件不变的情况下，由一单位产出的变化所导致的总成本的变化——增加或者减少。

可变成本会随着产出流的变化而直接变化。产出流可以在这种限度上进行改变，即通过使用更多的劳动力、原材料和燃料，现存的工厂和设备可以被用来生产更多的产出。可变成本会随着产出的变化而变化，但却不必然是直接的或者同比例的变化。成本随产出数量的变化，在经济学文献中通常被表示成成本曲线的形状或曲率，主要取决于基本的物质投入和物质产出之间的关系。可变成本是企业必须承担的随产出的增加而增加的成本。它们也是企业可以避免的随产出的减少而减少的成本（与固定成本形成对比）。为了继续留在行业中，企业必须至少弥补它的可变成本。

明智的经济政策试图（通过税收、补贴和一系列其他措施）在边际私人成本和收益或者社会机会成本和收益之间架起一座桥梁。当从一项活动中取得的成本和收益外溢到其他个人或企业时，也就是说，当生产和消费把成本强加给其他个人或企业，而这些个人或企业并没有得到那些造成成本的人的补偿时，这种外部效应（外部性）应该被内部化。也就是说，制造污染的人必须正视矫正激励以便有效地减少诸如污染之类的外部性。如果没有适当的公共政策，就会存在污染过度或者污染消除不足的状况。不管特定的政策衡量的是什么，如果决策者获得了一个明确的激励去修正或者内部化无效率的行为，而这种无效率的行为是起源于外部性的，外部成本就必须以某种方式实现内部化。在内部化外部性方面，公共政策的角色大体上是清楚的，但是它却不容易实施。政府可以用来识别、衡量并改进外部性成本计算的信息一般是不完美的，就像市场在这些领域里也不能有效地运转一样。

相关内容

在可供选择的做法的价值中，必须进行成本和收益的计算，也必须进行收益和损失的比较。古典经济学家——主要人物包括亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）和大卫·李嘉

图（David Ricardo，1772—1823）——在价值和价格决定问题上，强调了生产成本的作用但却忽视了需求和效用的作用。大约在 1870 年，一个名为新古典经济学的新学派出现了，它试图将需求和成本的要素结合起来并把注意力放在供给（成本）和需求在价格决定方面的一般关系上。在由剑桥大学的经济学家阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）所做的著名陈述中，他提到争论价格是由需求（效用）还是由供给（生产成本）支配这个问题，就好比争论剪断一页纸的是剪刀的上刀刃还是下刀刃这个问题那样没有任何意义。

作为一个一般规则，考虑的时间跨度越短，越多的注意力就会被放在需求对价格形成的影响上。但是考虑的期间越长，生产成本和供给的影响就越重要。私人成本是由生产者承担的，而且生产者在制定决策的过程中极有可能会估算这些成本。但是私人成本和外部成本共同组成了社会生产给定的产出所要花费的逐渐增多的相关成本。社会成本的理论得到了广泛应用，包括对导致了资源的不当和错误配置的价格体系失灵的分析，以及私人与社会成本—收益领域的分析。

311

对管理层绩效的评估不能仅仅基于他们所做出的决定，但是却可以仅仅根据被拒绝的或者不在考虑之列的备选项来评估。正是根据这些备选项做出的决策构成了至关重要的成本考量。选择意味着从这些备选项之中进行选择，并且正是在这种状况下，不仅企业的行动、而且政府的（或者是公众的）行动或政策也要得到评估。

机会成本理论的发展与所谓的奥地利经济学派的归属论（Austrian theory of imputation）有关。奥地利经济学派的经济学家是从生产要素的排他性使用这一方面来界定成本的。一个特定的生产要素可能被专用化以至于它只能有一种可能的用途。在这种状况下，成本要素不能被认为是确实存在的。成本是一种牺牲。当一种生产要素被投入到一个特定的用途时，牺牲的就是如果为这种生产要素选择了其他用途所能生产的商品。对奥地利经济学派来说，成本现象的基本原理意味着一件产品真正花费的是牺牲的其他一些物品的效用，这些物品的效用可以通过被生产出来的产品所占有的资源来衡量。

参考文献

Arrow, Kenneth J. *The Limits of Organization*. New York: W. W. Norton, 1974. 这是一系列讲稿，在这些讲稿中，一个主流理论家向读者说明了市场和非市场资源配置的优点和缺点。

Dobb, Maurice H. *Theories of Value and Distribution Since Adam Smith*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1973. 对古典的生产成本理论以及价值与分配理论的现代发展所做的一个评论。

Dorfman, Robert. *Prices and Markets*. 2d ed. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1972. 对于基于个人决策的经济如何起作用及其社会含义进行了分析。

Feiwel, George R. *Cost: The Various Meanings of the Concept*. Edmonton: University of Alberta, 1964. 从会计人员和经济学者的角度对一些基本成本概念进行了评论。

——, ed. *The Economics of Imperfect Competition and Employment*. London: Macmillan, 1989. 一个关于价格、配置和收入理论的发展的总结性和批评性评论。

Kreps, David M. *A Course in Microeconomic Theory*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1990. 一本体现了经济学前沿理论发展的、具有革新意义的教科书。

Petersen, Harold Craig, and W. Cris Lewis. *Managerial Economics*. 2d ed. New York: Macmillan, 1990. 第 8 章从管理者决策的有利角度详细考察了成本理论中一般的和某些特别的主题。

Samuelson, Paul A., and William D. Nordhaus. *Economics*. 12th ed. New York: McGraw-Hill, 1985. 这本书是最权威的经济学教科书之一。第 21 章提供了对成本的分析和对基本的成本概念的讨论。

Schumpeter, Joseph A. *Ten Great Economists*. New York: Oxford University Press, 1965. 一个重要的经济分析史学家对经济学大师所做的回顾。第 3 章和第 6 章对机会成本理论的发展提出了某些见解。

Whittaker, E. *Schools and Streams of Economic Thought*. Chicago: Rand McNally, 1960. 惠特克（Whittaker）回顾了经济学说史中机会成本概念的演化过程。

互参条目

The Austrian School of Economics，奥地利经济学派；Collective Action vs. Market Action，集体行为和市场行为；Cost-Benefit Analysis，成本—收益分析；Cost-Plus Pricing，成本加权定价；Environmental Economics，环境经济学；Externalities，外部性；Fiscal Policy：Supply-Side Effects，财政政策：供给方效应；Monetary Policy：An Overview，货币政策综述；Production and Cost Functions，生产函数和成本函数；Short Run and Long Run，短期和长期。

乔治·R·菲韦尔（George R. Feiwel）、艾达·菲韦尔（Ida Feiwell） 著

古元峰 译

方福前 校

COUNTERTRADE
易货贸易

经济学类别：国际经济学

研究领域：商业政策

易货贸易是一种通常涉及两个或更多国家中的双方或多方的国际贸易形式，它包含绝大部分——如果不是全部的话——商品和服务的支付。为了克服发达国家和东欧或不发达国家之间的传统现金交易障碍而产生，易货贸易在国际贸易中发挥了重要作用。

主要术语

物物交换（BARTER）：一种在双方之间进行的具有大致相等价值的商品或服务的直接交换，不经过货币的交换。

双边协议（BILATERAL AGREEMENT）：为在特定时期内不使用硬通货来交换特定数量的商品从而在两国之间达成的协议。

补偿或回购（COMPENSATION OR BUY-BACK）：出口方同意向进口方提供技术或设备用于生产并用其产品抵偿所提供技术价格的一项易货贸易协议。

互购（COUNTERPURCHASE）：一项卖方将它的商品运至某国，并同意购买与原贸易额几乎等值、完全等值或超值的产品的易货贸易安排。

补偿（OFFSET）：航天工业中易货贸易的主要形式，其中卖方帮助买方减少由对卖方产品的购买而产生的贸易不均衡。

转手贸易（SWITCH）：至少有一个第三方作为中间人，使得两国之间的双边贸易更容易多边化的一项易货贸易安排。

综　述

“易货贸易”是对多种在完成交易所需时间长短、涉及商品类型、涉及的各方数目以及金融协议上相互区别的国际贸易的一个涵盖性术语（umbrella term）。然而，所有类型的易货贸易都是主要以商品和服务进行支付，而不是以现金或硬通货来进行支付。

物物交换是一种古老的交易方式，也是最古老的易货贸易形式，是在交易对象之间的商品直接交换，不涉及现金：某人可能以一只山羊来交换另一个人的奶牛；只要双方觉得等值地得到了补偿，交易就是令人满意的。随着货币作为交易媒介的出现，物物交换渐渐不被使用，但是，即使在现代，在通货失去了它们的交易价值的情况下，它们仍被使用。例如，第二次世界大战之后物物交换在东西方贸易中一度很常见，当时大部分硬通货在国际市场中没有交换价值。奥地利用木材来向匈牙利直接换取他们急需的食品。从那时起，除了社会主义国家以及其他一些实行政府间交易的经济外，物物交换已经很少在商业贸易中被使用；很多问题都产生于产品质量的差异，它导致很难达到双方供给上百分之百的均衡。另一方面，由于社会主义国家硬通货的短缺，以及某类产品例如石油的过度供应，某些国家仍然使用物物交换。例如在 1983 年，中国政府用大米、蔬菜、纺织品和化学制品来换取德国的科学设施、印刷设备和卡车。

补偿或回购，是一种基于美元价值的发展迅速的易货贸易形式。根据回购协议，出口方

在买方的国家中建造厂房，提供技术和设备，并同意回购全部或部分在那里生产的产品。随后，出口国或者可以内部利用这些产品或者可以在市场中出售这些产品。西方国家和社会主义国家就经常采用这种贸易协议。例如在1974年，西方石油公司开始向苏联提供储存和处理肥料和肥料原料的设施，以在为期24年的时期内交换肥料；回购产品的出口开始于1978年。这种交易对双方都极具吸引力：出口方得以保证拥有一个长期持续的、稳定的市场；进口方赢得了来自新技术的收益并继承了由出口方提供的物质设施（厂房和设备）。

313

易货贸易的第三种形式，互购，有时被称为“平行易货”（parallel barter），描述了双方同意互相出售对方的产品和服务这样一种交易。在这种交易中确实存在现金易手，以帮助维持价值的平衡。在一项反向购买协议中，会签署两个详细说明即将交换的产品和服务的独立合约。但在通常情况下这些产品或服务并不必然具有相等的价值。除此之外，每一合约都通过货币进行支付。作为易货贸易的一种形式，这种协议由于许多公司为了通过出售获取现金而产生，因为在给定公司政策、税法、会计实践要求，尤其是商业银行要求的情况下，除非合约提供了货币补偿，否则银行通常不提供融资。互购交易是最常见的易货贸易形式，同时它们也被广泛应用于西方出口者和社会主义国家之间的贸易。

在军事设施的贸易中非常常见的易货贸易形式是补偿。在这种安排下，出口方出售最终产品并承诺从进口国购买某些商品元件，包括可被用于出口国最终产品生产中的劳动力。1986年在麦道航空公司（McDonnell Douglas）和中国之间达成的一项协议就是一种典型的补偿形式：美国公司使用中国当地人力和中国制造的一些零件，生产将出售给中国的飞机部件。

易货贸易中最复杂的一种形式是转手贸易，它是将第三方纳入多边物物交换协议的一种物物交换形式。物物交换开始于第二次世界大战后的东欧。由于缺乏硬通货（国际通用的货币比如美元、日元或德国马克），这些国家联合起来同意以产品交换产品。然而，很快就出现了某国经常获得比它向出口国所归还的更多的商品或服务的现象，由此造成了贸易不均衡。第三方国家——即“转手商”——的介入有利于平衡贸易。转手商可同时和出口方以及进口方进行贸易。转手商可以从其他两国中进口和出口正确数量的产品，以便利商品的流动并减轻通货短缺。拉丁美洲国家在这种协议中非常活跃，特别在20世纪80年代它们面临巨大的国际债务问题以及硬通货短缺时。这些类型的贸易极端复杂并消耗时间；同时，它们可能涉及不止一个“转手商”。

这五种基本的易货贸易形式的变形也可能发生，而且随着跨国公司应用这种方式在克服国际交易障碍时变得更有创造性，这类变形也确实发生了。存在很多障碍：易货贸易的成本很高，不仅例如银行、律师和贸易公司等代理的费用很高，同时由于不可避免的折旧而损失的货币额（易货贸易商品的进口公司的成本与它们在其他地方可被出售的价格之差）也很大。易货贸易通常极端复杂，过程缓慢且很难安排妥当，因而不是经营商业的最有效方式，特别是当涉及长期交易时；一个公司可能需要等待很多年才能观察到一项易货贸易的收益。因此，易货贸易传统上是具备充足金融和其他资源来组织这些复杂交易的大型国际公司的竞技场。然而，易货贸易产生于克服某些国家之间纯粹现金交易引致的诸多困难的事实，加上它自从20世纪80年代早期开始的显著成长，预示着其存在的收益超过其缺点。

应　用

易货贸易无论对发达国家、欠发达国家还是发展中国家来说都是有吸引力的。欠发达和发展中国家已经发现，基于很多原因实施易货贸易是有吸引力的。其中之一是通过增加它们的出口和控制它们的进口来提高贸易平衡。这对于那些经常账户为负的国家来说尤其重要，例如拉丁美洲国家。易货贸易使得它们能够及时购买商品或服务，同时将债务从它们的传统资产负债表上消除，因为支付被规定为以实物的形式而不是以货币的形式。

314 易货贸易之所以对发展中国家同样有吸引力，是因为它允许它们进入新市场。大多数这类国家没有一个完善的营销渠道来在世界市场上出售它们的商品，通过使用易货贸易，它们可以利用西方公司的营销组织和专业技术。1983年，加拿大Spar航空公司为了以1.6亿美元的价格向巴西国家电信公司Embratel出售两颗人造卫星，它必须使用那部分钱中的6 000万美元从巴西购买加工过的和新鲜的食品，并继而销售给加拿大超市连锁店。除此之外，它还同意帮助巴西的公司将另外价值1 000亿美元的其他产品出口到加拿大以及其他地方。以这种方式，发展中国家应用易货贸易从发达国家获得设备、专业知识以及技术，从而提高它们的制造能力。中国的广州卷烟二厂就是这样一个例子。1980年它与菲利普·莫里斯公司达成一项协议，协议规定美国公司向中国运送价值50万美元的设备、原材料以及技术，以交换生产出来的香烟。

易货贸易也具有政治优势，因为它增强了政府处理其国内政治问题的能力。易货贸易给予政府处理与多国公司关系的手段以及削减进口的机会，并使之有理由责备外国公司如果它们拒绝加入易货贸易。在很多情况下，拉丁美洲国家为了削减进口并减少它们的贸易赤字而使用了该手段。

最后，发展中国家可应用易货贸易来保存它们的硬通货。这可能是20世纪70年代晚期以来易货贸易使用增加的最普遍原因，在这段时期内世界性的萧条导致了很高的国际债务和全球商品价格的下降。

在交易的另一边，发达国家（例如美国、日本和德国）加入易货贸易的动机是有些不同的。最显著的原因是为了渗透入一个新的市场。举例来说，当阿曼德·哈默（Armand Hammer）还是西方石油公司的总裁时，早在20世纪20年代就应用易货贸易以加入新成立的社会主义苏联市场。在20世纪80年代中期，麦道公司和中国的上海国际航空公司签署了一项协议，协议声明美国公司可以利用中国本地的人力和一些中国制造的零件来生产将要出售给中国以及其他国家的飞机部件。如果这些集团不同意通过易货贸易来尝试，这些多国公司就永远无法进入这些新市场；传统现金交易的困难就是不能克服的。

西方公司同样可以应用易货贸易来解决涉及应收账款以及“冻结”现金（由于不能将用来支付易货贸易商品的本地通货转换成流动性硬通货而产生的冻结资产）的国际问题。在20世纪80年代早期墨西哥的债务危机之后，公司就是通过易货贸易的方式将冻结现金带出该国。同样，当扎伊尔迟迟无法向麦道公司支付时，麦道公司接受铜作为替代。

许多第三世界或发展中国家的保护性贸易政策提出了另一个可被易货贸易解决的困难。在印度尼西亚，被授予有关建筑工程和大宗采购的政府合约的外国公司必须出口特定的印度尼西亚产品。在澳大利亚，补偿和行业进入项目要求政府采购含有多达30个百分点的澳大利亚成分。巴西、墨西哥和韩国都制定了易货贸易条款，同时，在1989年之前，几乎所有采用中央计划的苏联集团国家在与西方的交易中都要求制定易货贸易条款。因此，发达国家通常使用易货贸易来维持它们的市场份额，因为如果一个公司不能或不愿加入易货贸易，另一个公司却会选择加入。通常是这种采取易货贸易的意愿——而不是竞争性价格——决定了哪个公司将得到一笔交易。下面这个例子就是这种情况。1982年，通用电气公司打败其欧洲和日本的竞争对手赢得合约，将价值1.5亿美元的核动力设施涡轮机出售给罗马尼亚，就是同意加入易货贸易协议的结果。

相关内容

从最早的时候开始，商品就已经在没有现金的情况下被交换。然而，在20世纪中叶以前，国际企业，特别是美国的国际企业，都认为易货贸易是一种原始的、不重要的甚至不可接受的商业经营方式。这些观点最初产生于20世纪早期美国贸易保护主义者的立场，以及第 315 二次世界大战后美国和苏联所持有的冷战态度和许多美国高级管理者对国际商业的全盘否定态度。

然而，从20世纪70年代以来，情况已经发生了变化。美国公司面临严重的国外竞争，特别是由于不断增长的国际债务，易货贸易已经吸引了新的参与者并且贸易数量已经急剧增加了。在20世纪80年代后期，有将近100个国家请求或要求易货贸易，同时随着苏联对西方经济政策的缓和，对易货贸易策略的需求已经显著增加了。在20世纪80年代中期，根据美国商务部经济学家詹姆斯·沃尔什（James Walsh）的统计，易货贸易大约占到了整个世界贸易总值的30个百分点，与20世纪60年代中期仅2个百分点的情况形成鲜明对比。在全美国，易货贸易占其国际贸易总值的约10个百分点——对某些行业来说这个数字要更高些，例如航空业和电子业。这种增长源于克服通货交易的贸易壁垒的需要（特别是对于苏联和东欧国家）。除此之外，多国公司的领导者认识到了从大的、从未涉足的市场获取利润的机会。

尽管存在这些动机，许多公司仍然不愿开展易货贸易。1982年由美国对外贸易委员会——一个总部在华盛顿的组织——所做的一份调查显示，这一不情愿导致那一年多于5个百分点的损失。这一不情愿的原因有很多：易货贸易要求时间和资源的大量投入、可得融资、谈判技巧、知识丰富的员工、处理易货贸易商品的能力，以及在看到投资回报之前长时间的等待，这里只列出其中一些要求。

然而，随着易货贸易的激励超过阻挠因素，这些困难正在被逐渐克服。在20世纪80年代，涌现了很多便利易货贸易交易的贸易中介公司。在佣金处于1～10个百分点的范围内，它们可以帮助没有易货贸易经验的公司加入到这一成长中的商业实践中去。易货贸易因此必然会成为国际贸易越来越重要的一部分。根据经济学家沃尔什的观点，或许到2000年，易货贸易将占到世界贸易的50个百分点。那些愿意并且实际参与易货贸易的公司将比那些没有参与的公司更具竞争优势。

参考文献

Alexandrides, Costas G., and Barbara L. Bowers. *Countertrade: Practices, Strategies, and Tactics*. New York: John Wiley & Sons, 1987. 有关易货贸易最优秀的书籍之一。该书以简明易懂的语言，解释了在国际商业活动中有效地组织、融资以及开展易货贸易的基本原则和实践。该书与其他关于易货贸易的书的不同之处在于，它将易货贸易与国际贸易及商业整合了起来。

Elderkin, Kenton W., and Warren E. Norquist. *Creative Countertrade: A Guide to Doing Business Worldwide*. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1987. 该书是为国际贸易公司高级管理人员而设计。这本长221页的书综述了易货贸易的传统形式，介绍了不同类型交易的基本步骤，检验了参与的不同团体，分析了拒绝易货贸易的原因，同时提出了"创新性易货贸易"策略，并以对未来的预测结束。尽管是写给潜在从业者的，这本简明、条理清楚的书也适合非专业人士阅读。

Francis, Dick. *The Countertrade Handbook*. New York: Quorum Books, 1987. 对易货贸易的实际执行情况做了很好的介绍。讨论覆盖了诸如单据、易货贸易保险以及易货贸易服务行业等话题。用许多数据加以证明。

Gershman, Michael. *Smarter Barter: A Guide for Corporations, Professionals, and Small Business*. New York: Viking Press, 1986. 格什曼（Gershman）解释了物物交换的基本含义以及美国公司是如何通过物物交换解决特定商业问题的。读者将可以在书中找到许多与媒体和旅游业相关的例子，以及有关美国国税局的例子。适合一般读者阅读。

Korth, Christopher M. *International Countertrade*. New York: Quorum Books, 1987. 该书基于作者在南卡罗来纳大学的一次会议上所做的演讲。书中的讨论针对那些熟悉基本知识同时需要了解更多有关世界不同地区和不同行业目前的易货贸易实践的人。适合大学生阅读。

Schaffer, Matt. *Winning the Countertrade War*. New York: John Wiley & Sons, 1989. 通过例子向读者提供了对于易货贸易的许多可替代选择。对那些寻求了解易货贸易机

316

会和缺点的人来说是很重要的读物。适合高年级高中生以及在校大学生阅读。

Verzariu, Pompiliu. *Countertrade, Barter, and Offsets: New Strategies for Profit in International Trade*. New York: McGraw-Hill, 1985. 旨在向私人部门公司经理和公共官员提供有关易货贸易实践的基本信息。对易货贸易法律感兴趣的读者，可以在附录中发现易货贸易合约的例子。

互参条目

Development and Terms of Trade，发展和贸易条件；Exports and Imports，出口和进口；Growth: Export Promotion and Import Substitution，出口推动型增长和进口替代型增长；Import Restrictions，进口限制；International Trade: A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；Investment: Foreign，对外投资。

迪莫斯·瓦迪亚巴西斯 (Demos Vardiabasis) 著
张婷婷 译
方福前 校

CREDIT
信　用

 经济学类别：货币和财政理论

研究领域：企业融资和投资；货币理论

“信用”是研究消费者和公司能够在可贷资金市场上从借贷机构借钱所依赖的条件的一般代名词。借款人通过承诺未来偿还来获得现在的购买能力。正确理解信用市场使得经济学家和消费者能够衡量货币政策和财政政策的间接效应，这些效应能够改变个人和公司进行借款活动的条件。

主要术语

逆向选择（ADVERSE SELECTION）：这种情况发生在当银行以一个极高的贴现率提供贷款的时候，只有那些高风险的借款人才会前来贷款。

抵押物（COLLATERAL）：一种保证资产。如果发生借款人违约的情况，那么为了补足未偿还贷款额，借款人所抵押的资产有可能被贷方没收。

违约风险（DEFAULT RISK）：指借款人在将来某一时间无法履行贷款合约条款的可能性。

贴现率（DISCOUNT RATE）：由借款人支付的基于一项贷款未偿付部分的利率。

监控（MONITORING）：由贷款机构持续地根据借款公司的财务比率来决定借款人偿付能力的一个过程。

道德风险（MORAL HAZARD）：指这样一种情况，出借方索取如此高的贴现率以致借款人丧失努力减少无法还款的风险的动机。

本金（PRINCIPAL）：出借人借给借款人的贷款大小或者数量。

偿还率（RATE OF REPAYMENT）：用来分摊或者减少未偿还本金的定期偿还额。

配给（RATIONING）：指市场上对信用的需求超过借贷资金供给的状况。

证券化（SECURITIZATION）：指贷方为了获得流动性，将贷款重组形成资产池，并以此为基础发行证券。

期限（TERM）：一项贷款未得到偿付的持续时间。

综　述

信用是经济的核心。从公司层面来看，信用的可得性和成本决定了公司进行投资活动的能力进而决定了其对经济增长的贡献。从家庭层面来看，信用使家庭有能力购买昂贵的耐用消费品或者房产。当信用市场紧缩时，投资支出开始减少，对耐用消费品的支出也开始减少，而且抵押贷款和房地产市场通常也会萎缩。因此，通过信用紧缩，货币当局可以减慢经济的发展。

信用市场是由可贷资金的需求和供给组成的。可贷资金的需求是由公司和家庭的购买欲望驱动的，因为他们暂时还没有足够的储蓄来购买。可贷资金由金融中介提供，比如银行，它们使得公司和家庭现在就有能力进行购买活动并在未来偿还这些贷款。如果一个家庭和公司觉得从今天的购买活动中所获得的净收益能够抵消贷款的成本，那么它们就会接受贷款合约。

贷款的直接来源可以是银行或者其他金融

机构。公司和家庭在银行的存款被视为银行的债务。银行必须将这些债务转变成资产。这些存款可以贷给其他人或者用来购买政府债券。政府债券风险最低，因此贴现率也较低。如果银行将存款贷给风险较大的借款人，那么它将获得更高的贴现率，同时也要承受更大的无法收回本金的风险。银行确定合适的贷款条件以保证它能够获得更高的贴现率，同时又能减少借款人的违约风险。贷款合约有五个要素：对于未偿还额的利率或者贴现率是第一个要素。银行对借款人偿还能力的评估决定了银行准予的贷款量大小，这是第二个要素。通过谈判达成的贷款期限是第三个要素。贷款的偿还率是第四个要素。有些情况下，随着每一期的偿还，贷款的本金数量会减少。在其他情形下，借款人每一期只支付利息，只有等到贷款期限的最后他才会偿付所有未偿还本金。合约的第五个要素是抵押物。出借人为了在借款人发生违约的情况下保护自己的利益，可能会要求借款人将某些资产让渡给他。如果借款人违约了，那么出借人就可以要求对这些资产的所有权，他们会卖掉这些资产以抵消原始贷款未偿还的本金。

318

公司和家庭的储蓄率决定了可贷资金的供给大小，同时中央银行的政策也影响着可贷资金的大小。通过提高政府债券的收益率，货币当局可以减少银行向公司和家庭贷款的兴趣。银行将减少可贷资金的供给。这一行动的市场反应将是一些消费者无法以现行利率获得借款。这种情况被认为是“信用配给”；在这种情况下，利率无法提升得足够高以平衡可贷资金的需求和供给。利率无法平衡可贷资金的供求这一问题已经困扰了经济学家几十年了。

最初解释信用配给现象的是可得性学说(availability doctrine)。在这个学说中，利率被假定为是受限于法律规定的最高限度及其他制度约束。因此，银行只能出借那些通过操作资产得来的资金。随后的发展假定了无法收回本金的风险是贷款规模的一个函数。这个假设默认了利率刚性，进而决定了配给的数量。

现在，研究者认为市场的不完全性和关于借款人偿还能力的非对称信息是造成利率刚性和信用配给的原因。这种研究方法同时也提供了逆向选择和道德风险可能发生的解释。作为这种研究方法的延伸，它已经假定借款人和出借人会基于他们之间现存的关系，依据储蓄来收集信息。结果，出借人发现终止贷款的威胁是一个比高利率更有效的约束机制。

应 用

信用市场的理论应用主要有两个方面。第一个是商业银行家的决策过程；第二个是设计合理的货币政策。因为银行只是那些有储蓄的家庭、企业和那些希望借到钱的家庭、企业之间的中介人，它们的可贷资金并非是完全有弹性的。当银行提高利率以吸引储蓄者的存款时，贷款的供给曲线是正向倾斜的。同时，银行必须决定这笔钱将借给谁。区域银行和中央银行都花费了相当多的资源来研发统计模型，以便能稍微自信地识别出有可能还款的借款人。这在某种程度上就是单个银行的信用配给。

有证据表明，有10%～25%的小企业贷款请求被银行拒绝。解释这些被拒绝的贷款的最频繁引用的原因是，贷款申请企业规模不够大或者最近销售缺乏增长。而当一个企业成功获得信用的时候，银行所要求的抵押物几乎总是大于它们的贷款规模。

对大银行而言，可贷资金的配给问题就可能显著地减少。过去，当一家银行手头上只有满足准备金要求的现金时，它就会寻找新的资金来源以吸纳一些存款，或者发展一些新的存款人。在20世纪80年代，证券化的概念发展了起来。如果一家银行发现它手头的资金只够满足准备金要求，它可以通过将部分贷款组合打包以股票形式出售来获得资产流动性。这些股票的持有者可以从原始借款人处获得投资回报。通过这种形式将银行部分资产证券化后，它就能够用新获得的资金进行新的贷款活动或购买政府债券。

信用市场理论的另一个应用是中央银行的政策。货币政策的执行以及成功与否极大程度上依赖于金融中介采取货币政策三个工具中的哪一个：出售与购买政府债券、改变准备金要

求和改变信用政策。所有这三个工具，都或多或少影响着银行对它们资产的组合决定。信用市场在传统价格理论中并没有出清的事实，意味着对货币政策的使用可能减少了。例如，假设货币当局想要扩张经济，在这种情况下，中央银行应该从银行处购买政府债券。这个行动增加了银行的可贷资金数量。随着可贷资金供给的增加，利率将会下降。这一现象早就被市场观察到了，但是，银行不会使用利率来分配可贷资金。相反，利率非常有刚性。这样的结果就是经济不会像利率是浮动时那样膨胀。

相关内容

在标准的货币经济学和宏观经济学教材中，利率总被隐含地假设为浮动的，可以调整以达到出清状态。只有在更深入的讨论中，人们才提出这样一个问题：为什么货币政策并没有更加充分和迅速地起作用？这就要求对信用配给对货币政策的影响进行实证研究。

对于货币政策的失败，传统解释总是依赖于工资和利率的刚性。用刚性工资来解释非自愿失业的文献有很多；然而，非自愿失业数量的大小多大程度上是由信用配给引起的多大程度上是由利率引起的，这一点并不清楚。将信用配给模型化的不同方法表明，在定义现象的时候缺乏明确性。由于缺乏明确的定义，经验性地衡量非自愿失业数量的大小就成了问题。在现实世界中，有可能出现贷款被完全拒绝、贷款规模被缩小和贷款期限比借款人希望的更短的情况。对贷款成功和不成功的贷款申请人的调查表明，他们只在利率方面持有一致意见，那就是他们通常觉得利率太高。大多数申请人也不满意贷款合约的一个或多个其他条款。其他学术研究将会研究出一种结合信用配给的银行业公司理论。要回答的一个特殊行为问题是，为什么允许一些消费者要求未得到满足是有利于银行的。

最后，对任何信用配给的讨论都会涉及福利问题。许多研究、流程和产品开发都是通过一个信用限额或者一项有期限的贷款来融资的。如果信用配给确实达到了相当程度，那么，也许经济发展的步伐将会因一些社会成本而受阻。

参考文献

Baltensperger, Ernst. “Credit Rationing: Issues and Questions.” *Journal of Money, Credit, and Banking* 10, no. 2 (1978): 170-183. 随着20世纪50年代末期以及60年代初期经济增速的放缓，可贷资金的配给供应成了问题。该书用非经济学家也能理解的语言评论了那个时代引发的研究。

Baltensperger, Ernst, and Timothy M. Devinney. “Credit Rationing Theory: A Survey and Synthesis.” *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 141, no. 4 (1985): 475-502. 该书是对巴尔顿斯珀格（Baltensperger）早期作品的更新。该书最显著的补充是将效率工资理论应用于信用市场。这个理论的本质是主动支付一个更高的利率反映了一个借款人的高风险。只有低风险的公司能够获得信用。

Dennis, William J., William C. Dunkelberg, and Jeffrey S. Van Hulle. *Small Business and Banks: The United States*. Washington, D.C.: NFIB Research and Education Foundation, 1988. 这个专论回顾了NFIB开展的关于信用可获性的系列调查第四期的结论。这本书主要为企业家和外行人士而撰写。

Dunkelberg, William C., and Jonathan A. Scott. *Credit, Banks, and Small Business: 1980—1984*. Washington, D.C.: NFIB Research and Education Foundation, 1985. 这个专论回顾了三个一年两次的关于贷款机构和小企业关系的调查结果。通过描述统计，作者评估了企业能够获得信用的条件。

Hodgman, Donald R. *Commercial Bank Loan and Investment Policy*. Champaign, Ill.: Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois, 1963. 在这本学术性著作中，作者回顾了银行在信用配给方面建立的政策规则。霍奇曼（Hodgman）的中心论点是，违约风险限制了在任何一个利率水平

上贷款人能够向市场提供的资金数量。包含了广泛的有关商业银行运作的制度信息。

Jaffee, Dwight D. *Credit Rationing and the Commercial Loan Market*. New York: John Wiley & Sons, 1971. 这本书综合说明了 20 世纪 50 年代和 60 年代的信用配给理论。在阅读 20 世纪 80 年代完成的关于利率和贷款申请人质量之间关系的作品之前，阅读这本书是有必要的。

320

互参条目

Amortization，摊销；Types of Bonds，债券类型；Capital Budgeting，资本预算；Discounting to Present Value，贴现；Financing，融资；Loanable Funds and the Loanable Funds Market，可贷资金和可贷资金市场；Money, Credit, and Capital Markets，货币、信贷和资本市场；Mortgages and the Mortgage Rate，抵押贷款和抵押贷款利率。

安德鲁·J·巴克（Andrew J. Buck）　著
翁燕娜　译
方福前　校

CREDIT UNIONS
信　用　社

321 **经济学类别**：福利经济学

研究领域：消费者经济学和货币理论

信用社是一个由一个小团体组成的合作社，旨在鼓励储蓄、为团体成员提供贷款或者其他银行业服务。

主要术语

全国信用社协会（CREDIT UNION NATIONAL ASSOCIATION，CUNA）：一个美国联邦信用社协会，建立于1934年，促进了信用社的建立。

全国信用社管理局（NATIONAL CREDIT UNION ADMINISTRATION，NCUA）：管制信用社的运营的联邦自治机构。

全国信用社中心流动基金（NATIONAL CREDIT UNION CENTRAL LIQUIDITY FUND，NCUCLF）：为信用社提供短期贷款以满足其现金需要的基金。

全国信用社股份保险基金（NATIONAL CREDIT UNION SHARE INSURANCE FUND，NCUSIF）：一个为其成员的储蓄账户提供保险的信用社；其对成员的意义就像联邦存款保险公司（FDIC）对于银行存款人的意义一样。

美国中央信用社（U.S. CENTRAL CREDIT UNION）：全国信用社协会的一个机构，为个体信用社提供金融服务。

综　述

信用社是一种合作社，它鼓励其成员进行储蓄并为成员提供贷款。因为其成员都在同一家公司工作或者属于同一个友好协会，所以成员们共享一个"共同纽带"。因为银行不愿意为工人提供小额贷款，所以雇主发现鼓励组成信用社要比直接将公司资金借给需要资金的工人容易得多。

第一批信用社建立于19世纪40年代的德国和20世纪初的加拿大。富裕的波士顿商人爱德华·A·法林（Edward A. Filene）和加拿大人阿方斯·德斯贾丁斯（Alphonse Desjardins）共同致力于建立信用社和获得新英格兰地区的州法律的许可。马萨诸塞州在1909年颁布了第一个完整的信用社法案。到1930年，美国2/3的州已经颁布了有关信用社的法律，正在运作的信用社已有1 100个。

作为富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）总统新政的一部分内容，联邦政府在20世纪30年代鼓励发展信用社，这一政策的最高峰是1934年的《联邦信用社法案》（Federal Credit Union Act）的通过。到1940年，正在运作的信用社已接近10 000个。它们中的大多数规模相当小，在工厂或车间中运作，利用志愿者的服务来操作信用社。美国的信用社在银行业和金融方面的影响最小；到1940年为止，所有信用社的总资产加起来还不及任何一家美国排名前十的银行的资产。

在第二次世界大战以后，信用社继续得到发展。新的信用社形成而老的信用社提供了延伸性服务以吸引新的成员。在20世纪80年代的10年时间里，信用社的数量减少了，从原来的22 000家减少至1990年的9 000家；但是，信用社的平均规模却扩大了，比如，到1990年，信用社已经有了约6 000万名成员和超过

2 000亿美元的资产。

典型的信用社属于一个州立的信用社协会，而这个协会是由本地的信用社来运作的。这些州立协会和其他协会一起属于全国信用社协会(CUNA)。全国信用社协会为本地信用社提供管理服务。全国信用社协会的美国中央信用社甚至为最小的信用社提供进入证券市场的可行方法。全国信用社协会中的各种部门、它的会员和个体信用社有效地运作以确保国会支持全国信用社管理局（NCUA）——一个联邦管制机构。由国会授权，全国信用社管理局为它的成员在本地信用社的存款提供保险，并利用中央流动工具为它们提供短期贷款，以确保信用社的安全和公正。

应　用

20世纪30年代和40年代典型的信用社是在一间屋子操作的，它的工作人员大部分是志愿者，它一周只开放几个小时，而它的办公地点就是工作车间，车间中的所有成员都属于这个信用社。这个小组织的运作只有有限的几个目标，比如鼓励工人进行定期储蓄，当工人们需要购买汽车和其他消费品时，为工人提供贷款。

322 到1990年的时候，当信用社依然主要服务于工薪阶层的时候，典型的信用社服务成员增加了很多，看起来就像一个小银行，而且涉及的服务范围变得更广。这些大型信用社提供的某些服务包括了保险储蓄账户、存单、VISA和Mastercard信用卡和借记卡账户、股金提款账户（类似于商业银行支票账户）、主要针对像汽车这样的大宗购买的消费贷款（大多数信用支票贷款包括一项保险规定——当借款人死亡时该项保险将支付剩余贷款）。在20世纪80年代，商业银行开始在银行办公地点使用自动取款机（ATM），在超市和人们经常光顾的其他场所也都设有ATM。因为ATM技术十分昂贵而且容易受到人们的故意破坏，因此，在20世纪80年代只有大型的信用社在它们的办公地点安装有ATM机。抵押贷款是信用社的另外一项服务。联邦制度和审慎原则限制了信用社能够提供的房地产贷款的规模和数量。大型信用社有一个雇员的工作是专门帮助它的成员准备信用贷款申请，这些申请通常是由抵押公司而不是由信用社自己来提供。较大的信用社为了增加客户通过信用社协会组建的一家公司来出售汽车和人寿保险。除此之外，较大的信用社通常提供免费的公证服务、免费或者费用较低的旅行支票，它们甚至提供折扣电影票或者折扣公园票。信用社不为它的成员提供保险箱或者信托服务。只有规模最大、最进步的信用社才会对成员的水电费账单提供直接支付并且允许它的成员通过自动取款机提取现金。

相关内容

在美国的银行业和金融业，信用社仍然处于次要地位；所有信用社加总起来的总资产没有超过美国最大的银行。从其成员的角度来看，一家较大的信用社能够提供一家商业银行提供给其零散客户的大多数服务。在更大的美国金融机构背景中，信用社的角色只限于从其成员处接受存款和为其成员提供贷款。其他重要的美国金融机构从社会大众处以存款、储蓄账户和其他存单、股票账户、保费和贷款支付等形式收集资金。美国金融机构的主要类型包括储蓄和贷款协会、商业银行、金融公司及零售者。在历史上，商业银行的业务主要集中于商业和工业贷款。

建立储蓄和贷款协会（S&Ls）的最初目的是为了吸引储蓄存款并为家庭购买住房提供固定利息的抵押。在20世纪70年代，许多存款人将他们的储蓄从储蓄和贷款协会转移到新成立的货币市场基金上，因为它们提供更高的收益。为了继续维持业务，许多储蓄和贷款协会不得不被迫以高于储蓄机构资产组合的平均抵押回报的利率来借入短期借款。在20世纪80年代，为了避免储蓄和贷款协会面临难以生存的困境，国会修改了法律以允许储蓄和贷款公司提供更高的利率，而且减少了联邦对其的法律控制。但是，在20世纪80年代后期的西南部地区，许多储蓄和贷款公司出现了严重的管理问题。联邦储蓄和贷款保险公司（FSLIC）

为了保护存款人的资金查封了许多破产的公司。因此，储蓄和贷款公司的一些客户将他们的账户转移到了商业银行或者信用社。

银行信用卡（VISA 和 MasterCard）的出现使得银行能够大幅度减少它们的消费者借贷成本，而且银行信用卡激励商业银行以与信用社所索取的利率具有可比性的利率为消费者提供立即可获得的信用。金融公司，包括典当商，继续充当借贷人的角色，这些公司是那些愿意为短期小额贷款支付更高利率的消费者的最终求助对象。零售商，包括汽油公司和百货商场，提供占全美消费信用不到 10%的服务。大多数零售客户似乎认为使用银行卡（VISA 或者 MasterCard）要比使用一大堆汽油公司和百货商场的卡方便得多。

总的来说，信用社增长迅速，但是还远没有达到在美国消费者信用市场上占统治地位的地步。在 1950 年，信用社提供的消费者分期付款贷款仅仅占总数的 4%，到了 1990 年，提供了大约 20%。主导信用卡市场的银行提供的消费者信用大约占总数的一半。消费者信用市场的剩余部分由零售商（20%）和其他供应商（包括储蓄和贷款协会）占据。消费者信用市场在 20 世纪 80 年代的发展趋势表明，零售商及储蓄和贷款协会所占的份额将减少，而商业银行所占的份额将增加。

323

在美国的金融制度中，信用社一直受到保护：仍然有效的新政立法确保了无论是联邦政府还是地方政府都不得对联邦信用社的收入和金融资产征税。（尽管如此，信用社的不动产还是要征税的。）当在公众和国会议员看来，信用社失去了独一无二的属性并且其行为越来越像商业银行时，代表其他金融模式利益的游说者或许可以说服国会通过法律约束使信用社承担和它的竞争对手一样的商业成本。另外，如果信用社能够继续从联邦的保护中获益并由此在消费者信用市场上占有一定的地位，那么，信用社在美国的未来仍然可以得到保证。

参考文献

Credit Union National Association. *Yearbook*. Madison, Wis.: Credit Union National Association, 1978— . CUNA 为信用社成员提供了很多服务，并且是信用社运动的代言人。CUNA 的年度报告反映了该运动的意识形态和该组织的财务现状。

Dublin, Jack. *Credit Unions: Theory and Practice*. Detroit: Wayne State University Press, 1966. 这份简明的文献对信用社的运作做了清晰的阐释。

Melvin, Donald J., Raymond N. Davis, and Gerald C. Fischer. *Credit Unions and the Credit Union Industry*. New York: New York Institute of Finance, 1977. 这本著作可读性较强，但是对美国的信用社和信用社运动的描述有些过时。

Pugh, Olin S., and F. Jerry Ingram. *Credit Unions: A Movement Becomes an Industry*. Reston, Va.: Reston, 1984. 这篇文章对信用社及其在大型的金融社会中的角色做了条理清晰且有一定学术水平的描述。

互参条目

Bank Structure and Competition，银行结构和竞争；Types of Banks，银行类型；Interest and Interest Rates，利息和利率；Savings and Loan Associations，储蓄和贷款协会；Thrift Institutions，储蓄机构。

盖尔·R·埃文特（Gayle R. Avant） 著
翁燕娜 译
方福前 校

THE CROWDING-OUT EFFECT
挤出效应

经济学类别：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

"挤出效应"指的是由政府部门支出中财政赤字的增加所带来的私人部门支出的任何减少。取决于经济状况，在短期内，挤出效应会产生很大的就业效应和产出效应，但在长期中，它却是后代的一种负担。

主要术语

资本品或设备（CAPITAL GOODS OR EQUIPMENT）：用来生产更多商品的商品（机器、建筑物、存货）。

古典经济学（CLASSICAL ECONOMICS）：20世纪30年代以前的一种主流经济理论，由亚当·斯密（Adam Smith）创立。这种理论假定价格、工资以及利率的弹性将促使经济持续地做出调整以实现充分就业；结果是，古典经济学家认为政府没有必要对经济进行指导。

事先（EX ANTE）：已计划好的或者期望发生的一次行动或者事件；"在事实之前"。

事后（EX POST）：既成事实；"在事实之后"。

政府预算约束（GOVERNMENT BUDGET CONSTRAINT）：政府的支出额必须等于税收、借债和货币供给的增加之和；因此，预算赤字必须通过借债和/或货币供给的增加来填补。

政府预算赤字（GOVERNMENT BUDGET DEFICIT）：政府部门的总支出超过了总收入的情形。

宏观经济学（MACROECONOMICS）：经济学的一个分支，通过研究经济中影响产出、就业以及价格水平和稳定的因素来研究经济的总体水平。

货币主义者（MONETARISTS）：古典导向的经济学家中的一个分支，他们认为通货膨胀和经济周期最终是由一国的货币供给变动造成的。

实际国民生产总值或者产出（REAL GROSS NATIONAL PRODUCT OR OUTPUT）：经济体所生产的物品和服务的物理量，使用剔除通货膨胀影响的美元计量。

实际投资（REAL INVESTMENT）：经济中工厂、设备、存货、商业建筑以及住宅建筑的增加。

综　　述

挤出中包含了多种因素，这些因素可以使得用来扩大经济中的产出和就业的赤字财政政策所起的作用比预期的要差。简而言之，如果政府部门的支出增加一美元，且这一美元来自于政府借债，那么，私人部门的支出最终将减少差不多一美元。挤出的概念引发了大量的理论研究和长时间的争论，并且最终转向了复杂的有关经济运行的实证问题。不幸的是，这些问题已经被证明很难最终解决。

在开始时，考虑到政府部门面临的预算约束的性质是有帮助的。预算约束意味着任何超过收入的支出（赤字）最初都是通过借债来弥补的。最终，如果美国联邦储备体系决定调节政府的赤字支出，那么与政府借债相联系的将是货币供给的增加。政府借债是通过把政府债

券出售给美国私人部门和世界其他地方的投资者实现的。购买政府债券的投资者种类很多，有私人、公司、银行、国外其他金融机构以及外国政府。

当政府部门试图通过借债来弥补财政赤字时，它必须进入各式各样的金融市场并争取投资者的资金来购买它所发行的债券。因为存在预算赤字，对信用的总需求相对于供给将会增加。又因为政府对借贷基金的需求增加，所以赤字越大，利率上升的压力就越大。这样一种情形取决于经济中与赤字变动同时发生的其他因素的变动。

无论如何，有必要考虑传统的挤出效应。政府支出中赤字的增加在开始时推动了私人部门用于商品和服务的支出的增加。但是，与增加的支出相对应的是私人部门对借贷资金的需求的增加，如果这与政府借贷的增加同时发生作用，将会导致比原来高出很多的利率水平。与赤字相关的利率水平的上升反过来导致了私人部门中那些对利率变动敏感的支出的减少，尤其是企业对厂房和设备的投资以及个人对住房的投资。结果，为弥补政府赤字所造成的高利率被认为挤掉了私人部门一定数量的支出。如果利率水平不上升的话，总支出应该是增加的，然而，由赤字所引起的利率上升继而导致私人部门支出的减少，这抵消了总支出的增加。由赤字所诱发的利率水平的上升也能够产生另外一种形式的挤出效应：金融市场上更高的国内利率水平将吸引更多国外资本的流入，继而导致国际交易中美元升值。更高的美元价值倾向于减少美国的出口同时增加美国的进口。美国净出口（出口和进口之差）将会因高利率变得更少。如果出口少于进口，贸易赤字就会存在，并且最终通过向其他国家借债来弥补。

除了普遍认识到的赤字诱发的利率上涨带来的挤出效应外，其他挤出过程也被认为是政府的赤字支出无法影响经济中的总支出的原因。弥补政府赤字的措施包括出售政府债券，这种方式在相当长的一段时间内仍然存在。持续的赤字支出和填补必然带来未偿付的政府债券数量的增加。未偿付的公共债务最终可以通过政府回购所有的政府债券来支付和回收，或者更有可能的是，持续的公共债务通过政府持续地出售足够的新债券以偿付旧的到期债券的形式再次获得资金。在再融资或转滚法（rollover approach）中，当政府的赤字继续增加时，未偿付的债券和公共债务的累计数量将稳步上升，同时将以利息的形式向持有债券的投资者偿付更多的美元。

为了弥补财政赤字而发行的政府债券被债券持有者视为资产。政府购买和出售债券可以增加私人部门的净收益（资产与负债之差）；然而，簿记学（book-keeping）的基本规则可能使这一结果变得可疑。私人可能把未偿付的政府债券的稳步增加看成是税收在未来必不可少的增加。私人可能通过减少支出和增加储蓄来缓冲即将到来的税收压力。在这种情况下，经济中的总支出并没有变动多少；因实行赤字财政所带来的更高的政府支出将挤掉一定数量的私人部门支出。这一机制——“李嘉图等价原理”，以 19 世纪英国经济学家大卫·李嘉图（David Ricardo）的名字命名，但李嘉图只把它看成是理论上的可能性。

另外一种挤出机制被认为是事先挤出。按照这种观点，政府支出可以被认为是对私人支出在相同或者相似项目上的一种替代。因为存在这种替代效应，政府支出的增加可以取代或者挤掉同等数量的私人部门的支出，结果，总的经济支出没有净增加。政府支出和私人部门支出可以相互替代这一观点是一个推论，可能得自“李嘉图等价原理”。

对挤出效应的回顾如果没有提到挤入效应的可能性将是不充分的。在存在挤入效应的情况下，在初始状况下，政府赤字支出的增加对投资者的支出有两种完全相反的影响。一种是引诱企业增加在厂房和设备上的投资；另一种是政府赤字的增加会导致利率上升，进而导致私人投资减少。不过前一种影响大于后一种影响。

应　用

挤出效应是所有宏观经济学问题中最基本的一个。在所有有关政府的财政政策在短期和长期中是否能够有效影响经济的实际和政治问

题中，挤出效应处于中心位置。财政政策支持者的观点是，可以设计政府支出和税收政策以实现多重政策目标，例如产出、就业、价格，而经济增长是和挤出效应紧密相关的。

当经济处于萧条或者衰退时，政府可能做出的一种政策反应是实行赤字财政政策，以增加政府支出。在短期中，影响力明显的挤出效应将严重损害甚至抵消政府设计的赤字财政政策的有效性，这些财政政策旨在提升总支出、产出以及就业。经济将几乎不会有扩张，而仅仅导致了资源在公共部门和私人部门间的再配置。

长期考虑的是这样的可能性：赤字财政支出最终将会使我们后代的状况变坏。对私人部门实际投资的任何重大的挤占将会转化为更低的资本品积累率，并且留给未来经济的将是更少的资本设备和厂房储备。与更少的资本品相伴随的是生产产品和服务的能力下降，以及长期经济增长潜能下降。而对净出口的任何重大挤占将会使外国债权人获得更多的未来支付，因此，留给美国后代消费者的用于购买产品和服务的可支配收入将会减少。

特别地，20 世纪 80 年代巨额的长期联邦和净出口赤字，引起了对持续的赤字支出以及强加于后代的、日益增加的公共债务的广泛关注。所有这些对挤出及其对经济可能的短期和长期影响的关注必须以经验为根据。

经济学家试图弄清以下问题：因政府赤字所导致的利率和汇率变动有多大；什么种类的私人支出对利率变动和总支出变动尤为敏感；政府支出的什么组成部分被看成是私人部门投资的替代；以及在私人投资者持有的资产中，私人投资者是否认为公共债务和私人债务可以相互替代。实际上，所有那些把研究重点放在基本的挤出机制以及政府赤字和利率间的联系上的研究发现，政府赤字和利率间有很小的联系或者根本就没有什么联系。同样，赤字和美元价值以及贸易赤字间也没有太大的联系。政府预算赤字和利率间有很小的联系或者根本就没有联系这一一般的经验性发现尤其令人惊恐不安，因为这一发现与我们的直觉、常识和主流宏观经济理论相悖。存在这样的可能性，即在这种情况下，在主流理论的框架内评价这些经验性的发现将是一个错误的应用：李嘉图等价原理可能在起作用。如果私人部门对持续预算赤字的反应是减少支出和增加储蓄的话，那么与之相应的是，更多的资金进入金融市场，而这会制止利率因赤字而上升。主流理论一直不愿完全接受李嘉图的观点，因为这一观点成立的假设条件非常严格，即个体必须具有远见并不断进行周期性规划。李嘉图等价在经济学理论上被普遍接受，这是因为像在所有科学中一样，判断一种理论的有用性并不取决于它的假设条件是否具有可观察到的现实性，而是仅仅考察根据这一理论是否能够得到与观察结果相一致的结论。经济学家们已经收集到大量有关李嘉图等价概念以及经济中的预算赤字、支出、储蓄和总产出的经验性证据。这些研究的成果是非结论性的、相互矛盾的，经济学家依据自身的理念对这些成果做出了不同的解释。

对于赤字和利率之间缺乏明显的因果联系这一事实，还存在另外一种可能的解释，同时这一事实的出现并不取决于理论上的差别。试图通过使用多种统计技术来揭示经济联系这一企图遇到了各种各样的技术问题。当考察的经济联系是有关总量经济的时候，前面的那种看法尤为正确。在这样一个经验主义的设计中，非常可能出现这样一种情况，即更多的预算赤字将会导致更高的利率水平；然而，以前被活跃经济的综合效应掩盖的这一联系出现了。统计检验不能有效地分离出清晰的因果联系，并且得出了有偏的结论。因此，经济学家不能确定政府预算赤字是否能够有效地影响利率。但是，基本的挤出观点的成立也要求以利率和私人部门存在重要联系为前提条件。经济学家得到的卓越发现是，经济体所生产的产品和服务的数量是实际投资支出的唯一最重要的决定因素。

关于投资怎样对利率的调整做出反应的直接证据很少。得到的证据似乎表明，投资支出对企业和家庭的预期收益率变化的反应要大于对利率运动和相关的融资成本变化的反应。获得资本设备的期望收益率很大程度上受到总体经济状况的影响。长期的观察显示，实际投资确实倾向于和总体经济向相同的方向移动。因

此，如果预算赤字确实导致了更高的利率水平，那么预算赤字将导致相当多的投资支出减少或者挤出大量私人投资。一个相似的结论很大程度上得自对赤字和净出口挤出的关系研究。

当理论上的考虑和经验上的考虑相吻合时，挤出的一般性问题在很大程度上仍然没有得到解决。在 20 世纪 80 年代，一个高预算赤字时期，并没有出现明显的挤出效应。

相关内容

挤出效应是一个在宏观经济学中非常重要的问题，一直以来引发了很多讨论，讨论不但集中在纯粹理论方面，而且集中在挤出效应和政府的财政政策之间的联系方面。在现代宏观经济学形成之前，主流经济学（古典经济学）很少把经济当成一个整体来进行分析，但是它仍然明确地定义了挤出效应问题。古典经济理论指出，经济最后会自我调整到劳动力市场的充分就业和经济的最大产出状态。从古典经济学的观点来看，财政政策不会永久地影响经济，政府支出和税收也只能影响总产出和就业在公共部门和私人部门之间的相对份额。

英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）大大改变了经济学家有关政府支出和税收对整个经济影响的传统观点。凯恩斯的思想体现在其开创性的著作《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*，1936）之中。凯恩斯认为，尽管经济最终会自动调整到充分就业状态，但是时间可能不会很短。凯恩斯认为，政府支出相对于税收的相对增长可以促使经济顺着调整路径达到充分就业。凯恩斯和他的追随者认为，几乎持续于整个 20 世纪 30 年代的严重的世界大萧条是证明古典经济学的经济自动达到充分就业的理论值得怀疑的适当证据。无论如何，当经济自动调整需要很长时间的时候，用政府预算政策来影响经济的做法就是合理的。

直到 20 世纪 60 年代中期，政府支出和税收政策可以调节总体经济这个凯恩斯主义观点仍然占据主流地位。但是，凯恩斯主义持有的大萧条原因理论和财政政策有效理论却遭到了持古典理论观点的货币主义者的反驳。美国经济学家米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）和他的追随者在 20 世纪 50 年代和 60 年代认为，美国的大萧条在很大程度上是政府采取的反生产的税收和货币政策的结果。之所以这样是因为政府受到了糟糕的理论、判断或者两者的某种混合的影响。

随着货币主义的复兴，倾向于古典观点的新一代经济学家再一次把挤出效应的论题提了出来。这些经济学家的理论的和经验的工作显示，赤字支出的挤出效应迟早会接近完全状态，即使不是 100%的完全状态。完全挤出意味着，政府的支出和税收政策对产量和就业的作用和经济完全自我调节是无差异的。挤出效应的重要性和其时间跨度问题仍然是一个没有解决的经验问题。

或许，当经济学家能够应用日益改进的统计技术去探索各种经济变量之间的联系时，当他们对经济变量如何随时间变化了解得更多时，挤出效应就会得到解决。有关的意识形态和政治问题未曾得到解决。最后，对赤字、挤出效应和后代负担的关注，需要集中于私人和公共支出的相对价值方面。这些都是标准化的讨论，仅凭经济学理论的分析，我们并不能达成一个明确的结论。

328

参考文献

Anderson, L. C., and L. L. Jordan. "Monetary and Fiscal Actions: A Test of Their Importance in Economic Stabilization." *Review*, Federal Reserve Bank of St. Louis 50 (November, 1968): 11-24. 这份长 14 页的统计研究资料可以被看成是关于 20 世纪 60 年代货币主义兴起的标志性经验著作。理解这篇文章需要高水平的宏观经济学知识，同时也需要掌握统计回归技术。

Barro, Robert J. "Are Government Bonds Net Wealth ?" *Journal of Political Economy* 82 (November/December, 1974): 1095 - 1117. 理解这篇文章需要具有研究生水平的经济学和

数学知识。这篇文章被引用来证明李嘉图等价原理的重新兴起。

Bernheim, B. Douglass. "A Neoclassical Perspective on Budget Deficits." *Journal of Economic Perspectives* 3 (Spring, 1989): 55–72. 这篇文章是现代关于挤出效应经典看法的代表性陈述。理解这篇文章需要具有高级宏观经济学知识。

Cagan, Phillip, ed. *The Economy in Deficit*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1985. 这本长300多页的书囊括了一系列经济学家常引用的文章，这些文章涉及了赤字的各个方面、挤出效应起作用的途径以及赤字政治学。

Cebula, Richard J. *The Deficit Problem in Perspective*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1987. 这本简明的著作（105页）用了两章来说明挤出效应的理论和实证方面。这本著作提到了相当多的参考书，这些参考书涉及了挤出过程的所有特征。理解这些讨论需要具有中级水平的宏观经济学知识和一定程度的统计回归分析知识。

Eisner, Robert. *How Real Is the Federal Deficit?* New York: Free Press, 1986. 在这本相对简练的书中（240页），埃斯纳（Eisner）认为，当我们考虑到通货膨胀因素时，美国20世纪80年代的政府赤字变得微不足道，他利用统计数字来支持他的这一看法。同时，埃斯纳还找到统计上的证据来支持他的论点，即赤字支出对经济中的投资和总支出有挤入效应。在这本书中，有相当多的数据和数字运算；这本书的某些部分要求具有一些基本的经济学知识就足够了，但是相当一部分要求具有高级宏观经济学和统计学知识。

Friedman, Benjamin M. *The Day of Reckoning*. New York: Random House, 1988. 这本相当长的著作（333页）主要是写给一般大众看的，该书认为赤字和国家债务对我们的后代而言将是一个沉重负担。这本著作没有专门讨论挤出效应；但是，在整本书中提到了很多参考书，这些参考书中有很多暗示着某种或者其他形式的挤出效应存在的数据。

Friedman, Milton. "The Quantity Theory of Money: A Restatement." In *Studies in the Quantity Theory of Money*, edited by Milton Friedman. Chicago: University of Chicago Press, 1956. 这篇难懂的文章是由诺贝尔经济学奖得主所写，它被视为近代货币主义的开创性著作，并且近代货币主义者认为赤字支出最终将挤出同等数量的私人支出。

Heilbroner, Robert, and Peter Bernstein. *The Debt and the Deficit*. New York: W. W. Norton, 1989. 这是一本比较容易理解且又比较简练的著作（144页），是写给一般大众看的，涉及了有关赤字和国家债务的主要议题，以及赤字和国家债务将给后代带来沉重负担这一理念。有两章讨论了利率引致的挤出。作者使用很多简单的数据来说明他的观点。

United States. President. *Economic Report of the President*. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1979. 这份由美国总统经济顾问委员会提交的年度报告用了好几章来分析经济。几乎每一份年度报告都会对赤字支出、国家债务和挤出进行分析并给出意见。至于委员会报告的要点，熟悉现代经济事务的外行人士也可以理解。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Budget Deficits and Surpluses，预算赤字和盈余；Deficit Financing，赤字融资；Fiscal Policy: Demand-Side Effects，财政政策：需求方效应；Fiscal Policy: Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Monetarism，货币主义；Trade Deficits, International Debt and Budget Deficits，贸易赤字、国际债务和预算赤字。 329

沃德·锡尔曼（Ward Theilman） 著
孙才华 译
方福前 校

CURRENCY
通　货

经济学类别：货币和财政理论
研究领域：货币理论

通货是指作为交易媒介、以实体形态从一人之手流通到另一人之手的那部分社会货币供给。在现代社会，通货包括纸币和铸币。

主要术语

物物交换（BARTER）：不使用货币的货物与货物之间的直接交换。

商品通货（COMMODITY CURRENCY）：以产品形态体现、具有内在效用价值的通货。

法定货币（LEGAL TENDER）：法律规定的作为支付手段的通货。

货币（MONEY）：在交换过程中可以被普遍接受的任何形式的东西，包括通货和支票存款。

专业化（SPECIALIZATION）：将所有努力集中在一个特定的领域，而放弃在其他领域的生产。

综　述

通货是促进社会成员之间的交换的流通媒介。通货可以是一种具有广泛吸引力的商品（即该商品是一种每个人都愿意进行交换的商品），也可以是由国家指定作为通货并要求将其作为债务支付手段予以接受的纸币或金属。通货的典型特征是以实体形态从一人之手流通到另一人之手。

因为通货能够提高专业化程度，所以其对于任何社会来说都十分重要。专业化会导致在给定资源水平下产出的增加。专业化是指人们不生产自身所需的每一种物品，而是集中于某一个特定领域，从而生产出超过其自身所需的某一种特定产品。然后，人们用剩余产品交换他们不生产的产品。例如，一个农民专门生产小麦，小麦产量超过了其家庭需要，他用剩余的小麦来换取鞋、医疗服务或其家庭需要的其他产品。在简单经济中，可以采取货物与货物相交换的方式。当经济变得更加复杂时，物物交换开始崩溃。一个农民可能会发现补鞋匠想用一双鞋来换取一条牛仔裤，因此该农民必须首先寻找一个想用牛仔裤换取小麦的人，然后再用换得的牛仔裤来换取鞋。为达到满意的结果，一个单一的交换可能需要进行多次这样的交易。如果社会可以找到一种在交易中人人都接受的单一商品，那么交易过程将会更加高效，同时也会促进专业化分工。通货就是在交换过程中被普遍接受的商品。

历史上，所有种类的商品都充当过通货这一职能，贝壳、盐、皮革、烟草、牛、威士忌酒以及各种金属等仅仅是其中的一小部分。黄金曾经是最常用的通货，这并不是因为它有什么特殊的神秘价值，而是在于它拥有优良通货的特征。黄金呈现与众不同的黄色，从而很容易被辨别，而其他金属辨别起来可能很困难（例如很难区分锌、镍、锡）。黄金是可分的，因此在进行小额交易时可以通过从金条上切割下一小片黄金来完成，而且并不会损害金条的整体价值，而其他大多数商品是不可分的。黄金便于携带，可以将其带到市场上，然后再带回家里。在亚普（Yap）的南海岛屿上，大石轮曾经被当做通货，但是由于它们有的重达几

百磅，从而不具有便携性。黄金相对稀少，它既能满足交易需求，同时数量又不过于丰富或太容易获取。最后，黄金具有耐用性，可以被储藏起来以便日后使用。有些社会使用鱼作为通货，但是鱼没有耐用性。总之，优良的商品通货应该具备易识别、可分割、便于携带、稀少和耐用等特性。黄金和白银作为有效的交换媒介已经使用了多个世纪，但是现代国家产生以来，政府指定的通货提供了更大的便利。

商品通货有内在价值，即商品本身具有消费价值。政府指定的通货几乎没有任何内在价值，它之所以被普遍接受是因为政府的要求。政府指定的通货包括铸币和纸币。铸币是一种古老的通货，许多历史学家认为铸币最早为吕底亚（Lydia）王国于公元前 8 世纪开始使用。在那一时期，流通中使用各种各样的金属，但是商人们对交易中提供的金属条或锭块的纯度和重量存在怀疑。这种不确定性阻碍了吕底亚王国贸易的繁荣。为了保证纯度和重量，国王在金属块上刻上自己的图章。这种铸币被人们广泛接受，其他国家也跟着创造了自己的铸币。虽然人们不能减少铸币的成色，但是却无法保证贪婪的统治者不会设法在造币过程中抽取价值。统治者可以通过用普通金属置换铸币中的贵重金属来获取利益，从而使得铸币变成名目铸币。所有的现代铸币都是名目铸币，因为它们的票面价值大于铸币中金属的内在价值。名目铸币是合理的，因为如果铸币中金属的价值大于或等于铸币的可交换价值，那么铸币就会被人们储存起来停止流通，从而达不到制造铸币的目的。

331

纸币起源于中国，其出现比西方早很长时间。纸币几乎没有任何内在价值，它之所以能够流通只是因为其是法定通货，即皇帝要求在所有交易场合中必须接受纸币支付。欧洲的第一个纸币等价物是金银的保存单。在日常交易中携带金属既不安全也不方便，因此保存单得以流通，保存单持有人可以随时从仓库中提取金属。这种方式一直运行良好，直到后来仓库（或后来的银行）试图发行比它们实际保存的贵重金属更多的保存单。逐渐地，政府成为唯一的纸币发行机构。由于纸币不能再用来兑换贵重金属，因此现代纸币的价值是以政府的诚信为基础的。因此，纸币和铸币之所以在交换中有价值，只是因为它们是法定通货。

应　用

与轮子等其他古老发明以及计算机等现代发明一样，通货作为人类的发明之一具有十分重要的意义。现代生活离不开通货的三个重要功能，即交换媒介、价值尺度和贮藏手段。

作为交换媒介，通货允许专业化分工的存在，通过集中精力进行一种产品的生产，使该产品的产出大幅增加。正如亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）在《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*）中指出的：专业化和劳动分工使工作具有重复性，并减少了转换工作造成的浪费，从而提高了劳动技能，并使工具化生产成为可能。在他有名的针工厂的例子中，斯密解释了如何通过分工使针的产量成千倍增长。如果没有一种交换媒介来使工厂工人可以方便地用针与所需的其他各种物品进行交易，那么这种专业化分工是不可能存在的。因此，现代社会的运转依赖于有效交换媒介的存在。

通货系统同样提供了一种价值尺度。它是一个标尺，通过这个标尺可以对不同商品和服务的价值进行对比。如果不用货币，将很难比较一升汽油和一次医疗诊断的价值大小。消费者或商人通过比较价格，可以对其收入进行有效分配，通货为价格比较提供了手段。

通货的第三个功能是提供了贮藏价值以便今后消费的一种手段。人类生产的大部分产品是不具耐久性的，必须立即消费，否则就会丧失价值，例如，西红柿、香蕉和活鱼等易腐烂的食物就是如此。此外，所有类型的服务都不能贮藏以供日后使用。通货系统使得上述商品可与耐久性通货进行交换，这些通货可以被储存起来以备将来使用。纵观历史，因为通货膨胀或通货紧缩周期性重复发生，通货并不能始终保持固定不变的价值。但总体上通货提供了一种有效的贮藏手段。另外，由于通货允许人们贮藏价值，因而其他人可以为了当前消费而借入这个价值，然后在今后某一时期偿还。信贷系统使消费者可以

采取分期付款的方式购买房子和汽车，使商人可以投资于工厂，使政府可以建设学校和高速公路，而不需要事先积累足够的收入。这样一个系统依赖于利用货币来贮藏价值。

虽说通货是人类的发明创造，但当需求增加时通货也会自发产生。一个例子是在联军占领德国、第二次世界大战结束后的一段时期里，由于德国政府倒台，且占领军政府还没有全面发挥职能，从而暂时没有被普遍接受的通货。当时人们对美国香烟的需求较大，因此人们出售商品时都愿意接受香烟，因为他们知道可以使用香烟交换任何所需的物品。香烟也特别适合担当这个角色，一支香烟可以充当零钱，而一包香烟或一条香烟则可以用来购买较大的货物。没有人指定香烟作为通货，它是自发产生的，并一直很好地充当着通货的功能，直到新政府建立起来并发行和强制实施自己的通货系统。

相关内容

虽然通货在经济社会发展过程中扮演了一个不可或缺的角色，但它只具有助推器的功能：它不能直接用于消费以满足人类的需要；不能直接用于建造工厂；也不是可以直接用于生产的自然资源或原材料。可以将通货视为使经济自由运转的润滑剂，它促进了货物、服务的生产、分配与消费。

几个世纪以来，随着经济变得日益复杂，通货的形式也发生了变化。在原始条件下，人们使用具有高价值的商品作为通货，虽然它们很难传递。随着贸易的发展，人们开始使用铸币和纸币形式的标准通货。这些通货在交易过程中从一人之手流通到另一人之手。随着现代银行的发展和支票账户的广泛使用，通货的使用正在逐渐减少。将货币保存在存款账户中，并通过开具支票进行支付，不仅安全而且方便。这些可支票化的存款构成了美国3/4的货币供给，并涉及90%的美元转账金额。目前，通过电子形式进行货币转账的无现金社会已经完全可行，有人预言，通货将没有必要继续存在并将成为一个历史陈迹。

参考文献

Eatwell, John, Murray Milgate, and Peter Newman, eds. *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. 4 vols. London: Macmillan, 1987. 通货这个词条是在世界范围内对通货的定义、功能和历史的全面评述。

Galbraith, John Kenneth. *Money: Whence It Came, Where it Went*. Boston: Houghton Mifflin, 1975. 加尔布雷思（Galbraith）以最佳的方式对货币发展的历史做出了完美的描述，这其中自然包括对通货的描述。这本书主要考察了货币在美国的发展，而该书的前6章包含了丰富的关于通货的讨论内容。

Sardello, Robert J., and Randolph Severson. *Money and the Soul of the World*. Dallas: Pegasus Foundation, 1983. 这本书从一个不同的角度考察了货币的力量。在这本书中，作者深入探讨了一个货币系统的心理方面因素。

Schwalberg, Carol. *From Cattle to Credit Cards*. New York: Meredith Press, 1969. 尽管这本书是基础性的，它包含有很多关于如何使用货币的例子，这些例子有趣但有些含糊。同时，这本书还为读者提供了有关货币的一些专业词汇的来源。

Trescott, Paul B. *Money, Banking, and Economic Welfare*. New York: McGraw-Hill, 1960. 这本书对通货和货币问题做了中肯的回顾。它对货币和银行业的讨论可以成为学界的标准。

互参条目

Barter and Exchange，物物交换和交易；Gold and the Gold Standard，黄金与金本位；Creation of Money，货币创造；Demand for Money，货币需求；The Money Supply，货币供给。

汤姆·麦金农（Tom McKinnon） 著
徐利芳 译
方福前 校

CUSTOMS UNIONS
关税同盟

经济学类别：国际经济学
研究领域：商业政策

关税同盟是指成员国之间达成相互取消税收及其他贸易壁垒并对非成员国采取一致的关税的协定。由于对非成员国的产品采取歧视性政策，关税同盟违背了关税与贸易总协定的原则，即任何国家都应该对其他国家的产品采取相同的贸易限制政策的原则。

主要术语

经济互助委员会（COUNCIL FOR MUTUAL ECONOMIC ASSISTANCE，COMECON）：东欧国家为强化成员国经济的中央计划性而成立的贸易协定组织。

欧洲经济共同体（EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY，EEC）：一个欧洲关税同盟，1991 年时它有 12 个成员国：德国、法国、意大利、荷兰、比利时、卢森堡、英国、丹麦、爱尔兰、希腊、西班牙和葡萄牙。

欧洲自由贸易区（EUROPEAN FREE TRADE AREA，EFTA）：一个自由贸易区，1991 年时它的成员包括奥地利、挪威、瑞典和瑞士；芬兰是非正式成员。

关税与贸易总协定（GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE，GATT）：1947 年成立的一个国际组织，总部设在瑞士日内瓦，其主要宗旨是促进自由贸易。

普遍特惠制（GENERAL SYSTEM OF PREFERENCES，GSP）：对符合条件的发展中国家的特定产品征收低于其他国家的进口关税，以刺激这些发展中国家的经济增长。

特惠贸易（PREFERENTIAL TRADE）：对贸易合作国家征收较低关税的一种贸易政策。

贸易创造（TRADE CREATION）：从关税同盟合作国进口成本较低的产品以替代国内成本较高的产品。

贸易转移（TRADE DIVERSION）：从关税同盟合作国进口成本较高的产品以替代从非成员国进口成本较低的产品。

综　述

关税同盟是国家之间的一种有限的经济一体化，同盟内部开展自由贸易，如同在一个单一国家内一样。与一个国家内部的州或省之间的贸易不同，关税同盟的成员国可以限制劳务输出与资本输入。同时，成员国也可以保留自己的通货和货币政策。因此，关税同盟是成员国之间的不完全经济一体化。

一种较难理解的经济一体化是自由贸易区。自由贸易区和关税同盟一样，其成员国之间也取消关税，所不同的是，自由贸易区的成员国可以对非成员国采取自定的关税政策。20 世纪 90 年代初期的欧洲经济共同体是最著名的关税同盟，而最著名的自由贸易区是欧洲自由贸易区。

关税同盟的目的是通过扩大自由贸易区的边界来提高成员国的经济福利。如果从关税同盟合作国进口成本较低的产品来替代本国成本较高的产品，则可以产生经济收益，这种产生

收益的过程叫做贸易创造。关税同盟同样能造成被称做贸易转移的不良影响。当从非成员国进口成本较低的产品被从成员国进口成本较高的产品替代时，就发生了贸易转移。关税同盟对成员国经济福利的净影响取决于贸易创造与贸易转移的相对重要性。对于欧洲经济共同体，贸易创造占优势，但是净福利被共同农业项目带来的贸易转移抵减了。

可以以化学工业为例来解释贸易创造的概念。假定德国是世界上某些化学品生产成本最低的国家。在没有关税同盟的情况下，法国将对所有进口的化学品加税，从而保护本国某些成本较高的化学品。有了法国—德国关税同盟后，法国将取消对德国化学品的关税，这样在法国市场上德国成本较低的化学品就会替代法国成本较高的化学品。这种替代就是贸易创造。成员国之间进口较低成本的产品所带来的激烈竞争是1957年《罗马条约》(Rome Treaty)被签署后欧洲经济共同体经济增长的主要原动力。

334

假设美国、加拿大和澳大利亚是世界上小麦生产成本最低的国家。法国—德国关税同盟由于排除了生产效率最高的生产者，将导致小麦的贸易转移。法国的小麦进入德国时将免征加在从美国、加拿大和澳大利亚进口的小麦头上的进口税。德国以成本较高的法国小麦替代成本较低的其他进口小麦的情况就是贸易转移。事实上，除了浪费生产资源外，欧洲经济共同体的共同农业政策还大大增加了消费者和纳税人的开销。

非歧视性贸易原则在关税与贸易总协定中得以推广，关税与贸易总协定在第二次世界大战结束时开始鼓励更加自由的国际贸易。虽然关税同盟固有的对非成员国的歧视政策违反了关税与贸易总协定的宗旨，但是关税与贸易总协定仍然将关税同盟视为一种合法的例外情形而予以接受。根据关税与贸易总协定的原则，扩大自由贸易的优先途径是每一个国家都降低本国对所有其他国家的关税。这种方式叫做多边自由化。对于关税同盟，一个国家仅仅降低本国对其他成员国的关税。这种方式叫做双边自由化。

应　用

关税同盟的一个重要例子是欧洲经济共同体，也称共同市场。对西欧经济一体化的支持开始于第二次世界大战结束以后，兼有经济和政治两方面的动机。人们希望通过经济合作带来更大的经济繁荣，并减少再次发生欧洲战争的可能性。美国国务卿乔治·C·马歇尔(George C. Marshall)发起了一个旨在帮助欧洲复苏的计划。为管理和实施该计划，于1948年成立了欧洲经济合作组织(OEEC)，该组织后来逐渐演变为位于巴黎的经济合作与发展组织(OECD)。1951年于巴黎签署的《舒曼条约》(Schuman Treaty)建立了欧洲煤炭和钢铁联盟，进一步促进了欧洲经济一体化。

欧洲经济共同体始于1957年的《罗马条约》，6个发起国是联邦德国、法国、意大利、比利时、荷兰和卢森堡。另外7个国家于1960年建立了经济一体化和承诺水平较低的欧洲自由贸易区，这些国家是：英国、奥地利、丹麦、挪威、瑞典、葡萄牙和瑞士。欧洲经济共同体对于其成员国来说是一个巨大的经济成功。除了消除关税壁垒，欧洲经济共同体还消除了成员国之间劳动力与资本流动的壁垒。

欧洲经济共同体的成功导致了成员国数量的增加以及新申请国数量的不断增加。英国、丹麦和爱尔兰于1973年加入；希腊于1981年加入；西班牙和葡萄牙于1986年加入。民主德国在1990年和联邦德国统一后也被纳入欧洲经济共同体。土耳其和奥地利申请加入，一些东欧国家也讨论加入。另外，欧洲国家以前的一些殖民地被给予了加入共同体的优先权。在1975年的洛美会议上，46个发展中国家与欧洲经济共同体建立了这样的关系。

欧洲经济共同体的主要经济失败在于它的农业保护政策。高额关税连同出口补贴使欧洲经济共同体从一个主要农业产品净进口国转变为净出口国。这个贸易转移政策增加了消费者和纳税人的开销，同时导致了与美国、加拿大和澳大利亚等其他农业出口国的贸易争端。

欧洲经济共同体的共同农业政策是其最富

有争议的特征之一。有人提出共同农业政策是成员国一体化程度的显著标志，他们还提出共同农业政策为同盟内部的生产者和消费者提供了稳定的价格。批评者将其与英国的《谷物法》相对比，后者一直持续了400年，于1845年被取消。人为的农业高价导致了高成本的产品以及消费者开销的大幅增加。受共同农业政策保护的产品包括小麦、奶制品、糖和酒。

欧洲经济共同体小麦政策中的保护性关税和出口补贴引起了其成员国与具有竞争力的小麦出口国之间的矛盾。政府设立一个远远高于世界小麦价格的国内小麦目标价格，并通过可变的税收来限制小麦进口。可变税收的做法是税款等于国内目标价格与世界价格之差。例如，如果目标价格是120美元，世界价格是100美元，则税收是20美元。如果世界价格降低5美元至95美元，则税收增加5美元，达到25美元。这样，对于欧洲的生产者和消费者来说国内价格永远不变，不受世界价格的影响。可变的税收使得小麦的价格在同盟内部固定不变，但是却影响了世界上其他国家的价格稳定性。

虽然农业只占国家经济的一小部分，但共同农业政策却消耗了欧洲经济共同体的大部分预算。当欧洲经济共同体仍然是农产品净进口国时，税收收入足以支付消费。然而，当欧洲经济共同体成为一个农产品净出口国时，生产者对于高价格产生了强烈反应。

因为人为造成国内价格较高，所以如果没有出口补贴，出口商将无法获利。为此，欧洲经济共同体的成员国向本国的出口商支付与目标价格和世界价格之差相等的出口补贴。这些支付项目消耗了欧洲经济共同体的大部分预算，同时也导致了与美国的补贴竞争。美国、澳大利亚、加拿大和阿根廷尤其反对出口补贴，它们在关税与贸易总协定乌拉圭回合谈判中推动消除出口补贴。

相关内容

在发展中国家之间建立关税同盟的试验只取得很少一点成功或完全没有成功。中美洲共同市场（Central American Common Market）成立于1960年。拉丁美洲自由贸易区（LAFTA）成立于1968年，成员国有墨西哥和大部分南美国家。加勒比自由贸易协会（Caribbean Free Trade Association）成立于1968年，在1973年成为加勒比共同市场（CARICOM）。东非经济共同体（East African Economic Community）成立于1967年，西非经济共同体（Economic Community of West Africa）成立于1974年。所有这些组织都存在一个问题，即排斥发达国家成本较低的制造业产品生产者从而发生贸易转移。另一个问题是成员国之间利益分配不对称。另外，各国之间还存在政治分歧，甚至包括战争。

另一个经济一体化的失败尝试是于1949年成立的经济互助委员会（COMECON或CMEA）。该组织主要由东欧国家组成，旨在强化中央计划经济，其成员包括苏联、民主德国、波兰、捷克斯洛伐克、匈牙利、罗马尼亚和保加利亚。通货不能自由兑换被证明是经济互助委员会的主要贸易壁垒。另外，对中央计划经济的批评以及某些社会主义国家的解体，使得与西方国家进行经济贸易更具吸引力。

另外，成功的关税同盟会发展成为经济与政治上完全统一的联邦。例如，1834年德国各独立的州之间建立的关税同盟于1870年统一成为单一的德国。在联邦宣言下的美国13个州是一个松散组织，各州之间甚至没有自由贸易。1786年的安纳波利斯海军会议（Annapolis Naval Conference）打算建立各州之间的自由贸易，而美国宪法最终建立了一个政治和经济完全统一的联邦，而不是关税同盟。欧洲经济共同体也逐渐向比关税同盟更加紧密的一种形式演变，包括建立统一货币的计划。（一项关于协调国内政治以及减少额外贸易壁垒的计划已被提交至1992年的议程。）

1991年，美国还不是任何一个关税同盟的成员国，但是参与了一些特惠贸易协定。它与以色列、加拿大有自由贸易协定。此外，普遍特惠制以及加勒比提案对已被批准的某些发展中国家的特定产品提供优惠的美国税收。

关税同盟会给非成员国带来一些问题。随着欧洲经济共同体成员国的增加，非成员国面对的歧视也相应增加。非成员国缓和负面影响

的一种方式是在某一成员国进行投资。例如，如果一个美国公司在西班牙建立工厂，则该工厂的产品从西班牙向其他成员国出口时就不需要支付任何欧洲经济共同体关税。因此，关税同盟影响国际投资以及国际贸易模式。

参考文献

Krauss, Melvyn. "Recent Developments in Customs Union Theory: An Interpretive Survey." *Journal of Economic Literature* 10 (June, 1972): 413-446. 该文是对一系列书籍和杂志文章的综述，强调了贸易创造和贸易转移这两股力量。

MacBean, A. I., and P. N. Snowden. *International Institutions in Trade and Finance*. London: Allen & Unwin, 1981. 这本书的第8章有关于欧洲经济共同体由6个成员国增加到9个成员国的讨论。也讨论了贸易创造和贸易转移的相对重要性。

Machlup, Fritz. *A History of Thought on Economic Integration*. New York: Columbia University Press, 1977. 这本书广泛地讨论了经济一体化，其中包括自由贸易区、关税同盟和民族国家的形成。

Schott, J. J., and M. G. Smith, eds. *The Canadian U. S. Free Trade Agreement: The Global Impact*. Washington, D. C.: Institute for International Economics, 1988. 讨论了1988年开始形成的由美国、加拿大和其他国家组成的自由贸易区所产生的各种影响。

Viner, Jacob. *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1953. 这是一本经典著作，它认为关税同盟这个概念的存在先于欧洲经济共同体的形成。

互参条目

Development: Regional, 区域发展; Types of Discrimination, 歧视的种类; The European Economic Community, 欧洲经济共同体; Free Trade and Protection, 自由贸易与保护; The General Agreement on Tariffs and Trade, 关税与贸易总协定; International Trade and Gains from Specialization, 国际贸易与专业化收益; Reciprocal Trade Agreements, 互惠贸易协定; Second Best, 次优。

托马斯·格伦斯 (Thomas Grennes) 著
徐利芳 译
方福前 校

336

DECISION THEORY
决 策 理 论

337 **经济学类别**：数量方法
研究领域：计量经济学和数学模型

决策理论研究人们如何做出经济决策。它结合定量分析技术来确定未来发生事件的期望值，并论证如何通过使用这种技术来提高做出正确决策的可能性。

主要术语

贝叶斯统计（BAYESIAN STATISTICS）：由托马斯·贝叶斯（Thomas Bayes）提出的一种计算技术，它重新定义了在引入附加信息时某一事件发生的概率。

决策理论（DECISION THEORY）：以贝叶斯统计学为基础的一种分析技术，它客观地描述了决策者在做出决策之前对数据进行加工处理的方法。

风险厌恶者（RISK AVERTER）：指这样一种人，他们在做出决策之前，更希望获得新的影响事件可能结果的信息。

风险偏好者（RISK TAKER）：指这样一种人，他们在做出决策之前，不愿意获得更多的附加信息。

效用理论（UTILITY THEORY）：在分析决策过程中考虑决策者个性以及气质特征的一种计算技术。

综　　述

在进行决策时，一个人将考虑特定情况下的多种选择，并从中做出最优选择。但并不是所有人都会做出同样的选择，在参与决策的人当中，每个人对“最优”的定义可能是不一致的。

最优化和满意度是理性决策或最优决策中两个被普遍接受的概念。使用最优化概念时，决策建立在可获得的经验数据上，最终的决策要么使收益最大化，要么使成本最小化。这种方法使用能得到最大值或最小值的分析工具。当使用相同的分析工具和相同的数据时，不同的人将获得相同的决策结论。使用满意度概念时，将考虑决策者的决策风格。这种方法考虑个体的个性和气质特征，把主观性纳入到决策过程中。两个人使用相同的分析过程对同一套经验数据进行分析后应该得到相同的结果，但是如果将他们的个性和气质特征引入到决策过程中，他们就可能得到完全不同的决策结果。

最优化包含了商业和经济学课程所教授的大部分分析技术，它被用在金融学、运筹学和统计学等学科中。是在进行决策时必须使用经验数据和对数据进行处理的算法技术。使用算法技术正体现了最优化决策过程中的纯客观性。对于决策过程中数学和逻辑的严密性无可争辩。

对于最优化，首先需要考虑的问题是有多少人参与决策过程。如果只有一个人，即没有其他人与决策者竞争，也没有其他人受决策结果的直接影响，那么在这种情况下，贝叶斯统计是一种被普遍接受的技术。

在这种决策过程中，另一个主要问题是要确定在给定环境中做出正确决策的可能性大小。成功的概率由百分比来客观表示，当任何时候有新数据引入到决策过程中时，都使用贝叶斯统计技术来调整这一百分比。决策者不断重复这一过程，直到获得新数据的成本超过决策所产生的边际收益。

对于满意度方法，决策被认为是由人做出的，且每个人的决策是不相同的。有很多基于个性特征对人进行分类的方法，例如可以将他们分为回避风险的一类和喜好风险的一类。根据这种方法，即使两个人被提供相同的经验数据并使用相同的决策过程，他们所得出的结论可能并不相同，因为他们采用了不同的数据过滤方法。

338

人们可以被划分为风险偏好者和风险厌恶者。作为一个极端，风险偏好者是决策时不考虑安全性的一类人。做决策时所带来的兴奋和伴随决策过程的风险正是风险偏好者的动力所在。风险偏好者在采取行动时经常会被潜在的高额回报所打动，即使获得这种回报的可能性很小。风险偏好者愿意为有机会获得更大的回报而放弃有保证的回报，即使在这个过程中他可能会失去一切。另一个极端是风险厌恶者，他们对安全性高度重视。风险厌恶者最害怕的是做出错误决策，从而导致失去一切。风险厌恶者愿意接受有保证的回报，即使这个回报低于有机会做出风险决策所带来的回报。一个个体决策者可能不属于上述任何一种极端情况，但会处于两个极端所构成的连续区间中的某一点上，具有接受风险或厌恶风险的趋势。每个人进行经济决策的方式受他们在区间中所处的位置影响。

有多种使用个体性格及气质等主观因素的技术，其中之一是效用理论。在效用理论中，首先衡量一个人的风险倾向，然后根据他的风险倾向来选择使其感到最轻松的一种决策。在效用理论中，决策者在进行决策时同样没有其他人的直接竞争，同时所做出的决策也不会对其他任何人有直接影响。

应　用

为了举例说明最优化概念在决策过程中的应用，假设某一供应商按时完成某一合约的概率是60%，这里的问题是当考虑外界经济形势的影响时，该供应商按时完成合约的概率将变为多少。通过回顾该供应商的历史记录，发现在其按时交付产品的情形下，80%处于经济形势良好时期，20%处于经济不景气时期。同时，在其延期交付产品的情形下，30%处于经济形势良好时期，70%处于经济不景气时期。根据某一经济学家的预测，当前这笔合约执行期间经济将处于低迷状态。

按照贝叶斯方法，该供应商按时完成这笔合约的实际概率将受其过去按时完成合约的概率以及经济学家所预测的未来经济形势的影响，即更新为在经济形势不好的条件下完成合约的条件概率。由以下公式计算：(无条件地按时完成的概率×按时完成时处于经济不景气时期的概率)/(无条件地按时完成的概率×按时完成时处于经济不景气时期的概率＋无条件地未按时完成的概率×未按时完成时处于经济不景气时期的概率)。代入具体数值为 (0.6×0.2)/(0.6×0.2＋0.4×0.7)＝0.3，即30%。该概率比最初不考虑经济形势影响的无条件概率60%要低很多，因此在招标时可能需要考虑其他更好的供应商。

决策者可能基于上述数据做出是否签署合约的最终决策，也可能希望在决策过程中考虑更多的因素。无论怎样，所得到的结论是纯客观的，任何人采用相同的数据和分析方法都会得到同样的结论。这种分析方法的好处是为决策者提供了一种模型或过程，使决策者可以逻辑一致地整合可获得的一切数据，进而使不同的决策者可以使用相同的数据和方法进行相互验证。

为了举例说明"满意度"概念在决策过程中的应用，假设某人A要在一项涉及5万美元股市投资的两个不同投资决策中做出选择。股市可能发生三种影响投资回报的情形：股价上涨、股价平稳和股价下跌。如果A选择投资方式一，在股价上涨时将获利3万美元；在股价平稳时将获利2万美元；在股价下跌时将损失5万美元。如果A选择投资方式二，在股价上涨时将获利5万美元；在股价平稳时将损失2万美元；在股价下跌时将损失3万美元。A应该选择哪种投资方式？

339

如果不考虑投资者的风险倾向，答案将取决于哪种投资方式的回报最大。首先估计股价上涨、平稳和下跌的概率，然后计算加权平均

回报。在本例中，假设股价上涨的概率为40%，股价平稳的概率为50%，股价下跌的概率为10%。对于投资方式一，结果为（0.4×＄30 000）＋(0.5×＄20 000)＋0.1×(－＄50 000)＝＄17 000。而对于投资方式二，结果为（0.4×＄50 000)＋0.5×(－＄20 000)＋0.1×(－＄30 000)＝＄7 000。显然，采用最优化方法的结论是应选择投资方式一，因为这种方式的投资回报较大。

现在我们不仅考虑期望投资回报，同时还考虑投资者的风险倾向。风险倾向通过让投资者对上述每一种投资回报或损失进行倾向性选择来建立。即在以下两个方面进行选择：一是获得无风险回报（例如通过储蓄），二是以概率 p 获得5万美元回报，但同时有（$1-p$）的概率损失5万美元。询问投资者可以接受的 p 值，即在该 p 值下，投资者认为进行投资和获得无风险回报在心理承受度上等价。

考虑两种极端情况。一是在第二种投资方式下如果股价上涨将获得与投资额一样的5万美元回报；二是在第一种投资方式下如果股价下跌将损失所有5万美元投资。这两种极端情况可以得到两种可能的投资收益（或损失）情形：一是用最大可能回报乘以 p；二是以最大可能损失乘以（$1-p$）。对每一种具有风险的投资回报，要找出使投资者认为进行有风险投资和获取无风险回报在心理承受度上等价的特定 p 值。

通过询问投资者A，得到其对投资回报＄30 000、＄20 000、－＄20 000和－＄30 000的可接受概率分别为0.5、0.4、0.15和0.1。取效用尺度范围为0～10，投资方式一中损失50 000美元对应于效用值0，投资方式二中获利50 000美元对应于效用值10。上述其他四种回报的效用值通过将可接受概率乘以10获得。从而最终得到＄50 000、＄30 000、＄20 000、－＄20 000、－＄30 000、－＄50 000所对应的效用值分别为10、5、4、1.5、1和0。用这些效用值替换回报金额来计算期望回报。对于投资方式一，期望回报为（0.4×5)＋(0.5×4)＋(0.1×0)＝4。对于投资方式二，期望回报为(0.4×10)＋(0.5×1.5)＋(0.1×1)＝4.85。因而在考虑风险倾向后，投资者A将选择第二种投资方式，而不是选择仅按照最优化方法所得出的第一种投资方式。这是因为投资者A属于风险偏好者，他更倾向于选择获得较高风险的较大的投机性回报，而不愿获得数额较少的无风险回报。

假设有另一投资者B，其可以选择的投资方式和回报与A完全相同。通过询问得知B对投资回报＄30 000、＄20 000、－＄20 000和－＄30 000的可接受概率分别为0.95、0.9、0.6和0.5。同样取效用尺度范围为0～10，投资方式一中损失50 000美元对应于效用值0，投资方式二中获利50 000美元对应于效用值10。上述其他四种回报的效用值通过将可接受概率乘以10获得。从而最终得到＄50 000、＄30 000、＄20 000、－＄20 000、－＄30 000和－＄50 000所对应的效用值分别为10、9.5、9、6、5和0。同样，用这些效用值替换回报金额来计算期望回报。对于投资方式一，期望回报为（0.4×9.5)＋(0.5×9)＋(0.1×0)＝8.3。对于投资方式二，期望回报为（0.4×10)＋(0.5×6)＋(0.1×5)＝7.5。因而在考虑风险倾向后，投资者B将更愿意选择第一种投资方式。这是因为B属于风险厌恶者，他更倾向于获得无风险回报，而不愿冒险进行可能获得更多回报的投机性行为。

340

相关内容

经济决策问题可以用两种方法来解决。一种是纯客观的方法，通过使用贝叶斯分析方法找到问题的最佳解决方案。而在另一种方法中，进行分析时可以引入主观过滤器，在考虑决策者的风险倾向后选择使其最满意的解决方案。在特定情况下选择哪种方式最适当取决于决策者的潜在目的，即是追求最优方案还是考虑决策者的个人决策风格从而追求使其最满意的方案。

决策者在进行经济决策时往往有很多前提条件，当考虑到很多变量（尤其是主观变量）时，使用类似上述两种方法的定量模型将变得非常复杂。因此，当进行经济决策时，很重要

的一点是利用分析模型从可获得的数据中提炼出有用的信息。当变量增多时，不仅模型将变得非常复杂，而且使用起来也非常困难。总之，在为给定情况选择应采用的模型时，决策者必须在复杂性和易操作性之间做出权衡。决策理论可以提供一种框架，但决策过程的复杂程度则取决于个体决策者。

参考文献

Anderson, David R., Dennis J. Sweeney, and Thomas A. Williams. *An Introduction to Management Science: Quantitative Approaches to Decision Making*. St. Paul, Minn.: West, 1988. 编写这本教科书主要是用于本科的定量方法教学。这本书中有一章介绍了贝叶斯决策理论，还有一章介绍了效用理论，并且把这两种方法应用到管理科学中去。

Bierman, Harold, Charles P. Bonini, and Warren H. Hausman. *Quantitative Analysis for Business Decisions*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1991. 编写这本教科书主要是用于本科的、侧重于商业用途的定量方法教学，同时这本书也有很多章节涉及决策和效用理论。

Buffa, Elwood S., and James S. Dyer. *Management Science/Operations Research: Model Formulation and Solutions Methods*. New York: John Wiley & Sons, 1977. 这是一本标准的有关定量方法的本科教材，其中包含了贝叶斯决策论和效用理论。

Gordon, Gilbert, Israel Pressman, and Sanford Cohn. *Quantitative Decision Making for Business*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1990. 这是一本关于定量方法的商学教科书，其中有些章节是关于贝叶斯决策和效用理论的。适合本科学生阅读。

Stevenson, William J. *Introduction to Management Science*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1989. 一本优秀的管理学教科书，它考察了效用理论和贝叶斯决策。

互参条目

Bayesian Inference，贝叶斯推断；Competition: Perfect vs. Imperfect，完全竞争和不完全竞争；Entrepreneurs and Entrepreneurial Behavior，企业家和企业家行为；Mathematical Economics，数理经济学；Psychology and Economics，心理学和经济学。

托马斯·F·彭德格斯特 (Thomas F. Penderghast) 著
孙 睿 译
方福前 校

DEFICIT FINANCING
赤 字 融 资

 经济学类别：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

赤字融资指的是政府按照一定的安排，运用各种各样的方法为既定的赤字支出进行融资。本词条提出的问题是赤字融资以及类似方法的经济效应。

主要术语

赤字（DEFICIT）：即负的盈余，当政府的支出超过收入时，就会出现赤字。

联邦预算盈余（FEDERAL BUDGET SURPLUS）：政府税收收入减去支出，且两者之差为正。

联邦储备委员会（FEDERAL RESERVE BOARD）：美国执行货币政策并担任中央银行角色的机构。

通货膨胀（INFLATION）：指价格的普遍上升，用价格指数或消费者价格指数（CPI）来衡量。

国债（NATIONAL DEBT）：联邦赤字和盈余的总和。

李嘉图等价（RICARDIAN EQUIVALENCE）：假定债务融资和税收融资对经济的影响是一样的。

盈余（SURPLUS）：当政府的支出少于税收收入时，就会出现盈余。

综　述

当政府进行赤字支出时，就会出现年度赤字，并且国债增加。如何对赤字进行融资，不是由个人或单个机构决定的；而是由追求各自政策目标最大化的多个机构相互作用决定的。

对赤字进行融资有三种方式，不过，在实际操作中，往往三种方式共同使用。最明显的融资方式就是增加税收，这是最简单的一种方式，但是，实际上，政治家不愿意这么做。美国的宪法赋予国会制定税收政策这一特殊权力，但总统可以提出修正意见。从 1948 年开始，美国大部分的主要税收立法都采纳了总统的意见。大体上讲，财政部负责提出税收方案，其余的执行委员会则研究该方案可能带来的经济影响和收入影响。国会在参议院和众议院都拥有自己的委员会，这些委员会专门研究和修改税收方案，并听取公众关于方案修改的意见。税收变化必须经过众议院和参议院的同意，以及总统的签字才能通过。大量的政客，包括民主党和共和党，都发现投票反对税收增加比消除赤字本身更有利可图。为了能够再次当选，政客们几乎不会提出增加税收这一方案。

除了增加税收，政府还可以通过借款来对赤字进行融资。如果政府的支出超过税收收入，那么筹措必需的资金的另一种方式就是出售政府证券。短期国债、中期国债、长期国债都是政府对公众的借款，公众为政府收入筹集资金并拥有对政府的债权，即政府必须在未来的某一时点偿还这些债务。一般而言，如果不能提高税收，政府往往会采取债务融资的方式。既然政府必须筹集所需的资金，那么发行债券就是不可避免的。

通常，美国财政部会以周为单位组织政府债券的拍卖来为联邦赤字进行融资。联邦储备委员会充当财政部的代理机构，授权每个联邦储备银行拍卖政府债券。潜在的购买者通过投

标出价来购买债券，既可以采用竞争的出价方式，也可以采用非竞争的出价方式。在非竞争的出价方式中，购买者同意接受平均价格，而这一平均价格是由竞争报价决定的。投标出价者必须在特定的时间内带上银行支票赶到拍卖的地方进行报价，最高的竞争性报价和非竞争性报价都会被接受直到所需的资金筹措完毕。尽管大部分的投标出价是由金融机构报出的，但是，任何拥有足够资金的个人也可以报价。

财政部为联邦赤字融资而出售政府债券的一个直接后果就是国债增加：美国的债务总额增大。只要拥有很少的资金，机构和个人都可以购买政府债券。这些机构既包括私人机构，如银行和公司，也包括公共机构，如联邦储备系统、州政府或地方政府。此外，国外的商业机构和政府也可以购买美国的政府债券，而且国外的和美国的居民也可以购买。如果政府出现财政盈余，可以从各个债券持有者手中回购证券以减少国债额。

第三种融资方式是债务货币化——即政府为赤字融资印制钞票。联邦储备委员会是负责执行货币政策和规范整个美国金融体系的机构。联邦储备委员会追求许多经济目标，包括价格稳定、充分就业和金融市场稳定，并通过运用货币政策工具来实现这些目标。它还有权决定什么时候以及以何种方式改变货币供应量以实现某些目标。使用货币工具最多的地方是美联储买卖政府证券——或者叫公开市场操作。当美联储购买政府债务时，新的货币被注入到经济中，货币供应量增加，而经济中的债券减少。当美联储出售政府债务时，相反的情况就会出现，货币供应量下降。在国债方面，当公共机构从公众手中购买政府债务时，债务的分布情况就会发生变化。

当美联储决定进入货币市场时，其程序与财政部拍卖债券很相似。首先，制定公告：美联储将进入市场购买或出售政府债券。然后，通知私人交易者，收集各种报价。最后，美联储购买或出售债券直至达到要求的数量。

债务货币化既可以说是一项独特的政策目标，也可以简单地说是美联储追求经济目标的一个副产品。执行货币政策的一个正常程序是美联储进入债务市场，并以天为单位对货币供应量作出调整。美联储进入公开市场进行政府债券的买卖是完全独立于任何赤字融资政策的；买卖政府债券是控制货币供应量的必需环节。有时，美联储会制定政策，明确地要求债务货币化。这种政策通常是联邦储备委员会希望实现其他的目标如金融市场稳定，尤其是利率稳定的结果。有了这些政策，美联储可以积极地干预债务市场，不仅可以改变货币供应量，还可以达到为部分赤字进行融资的特殊目的。

应　用

为赤字融资，尤其是通过债务和货币进行融资这一方式在政治上极具吸引力。因为它既可以使公众的生活超越当前的方式，又能避免税收的增加。然而，遗憾的是，不管选择哪一种方式，都存在经济成本。不管是从理论上还是从经验上，赤字融资的后果是需要人们去探讨和研究的。

我们通常说财政政策和货币政策的经济效应要么是扩张性的，要么是紧缩性的。扩张性政策刺激经济，其目标是增加就业和刺激经济增长。紧缩性政策试图减缓经济增长速度来控制通货膨胀。

尽管人们提出了关于税收改变的时机问题，有关税收融资的经济效应几乎不存在争议。增加税收是一项紧缩性政策：可支配收入下降，支出下降；失业增加，经济增长速度下降。这种现象可能是有利的，尤其是当经济过热是由战时赤字支出增加造成的时候，税收增加可以减少通货膨胀的压力。但如果赤字支出是经济衰退的结果，那么增加税收会导致恶性循环，经济增长速度进一步降低，从而进一步使赤字增加。

债务融资的经济影响没有税收融资那么明显。关于债券的经济效应，有两种理论解释。传统的观点认为政府和公司债券与其他债务凭证一样，是一项净财富，是资产。那么，债券增加就会导致消费增加，总需求增加。由于货币供应量不变，因此总需求的增加导致利率上升。而利率上升又会对资本构成和经济的进一

步增长产生负面影响。对政客们来说，赤字减少和利率上升是一个两难选择。一方面，他们不愿意提高税收，另一方面，赤字融资也要付出一定的经济代价，即利率提高，经济增长速度下降。

债务融资的第二种观点认为债券融资不会产生膨胀性的经济效应，因为公众不会把政府债券当做财富；相反，消费者知道债务融资仅仅是一种推迟了的税收融资手段，即发行债券意味着将来的税收必定增加。假定消费者明白这一关系，那么债务融资对经济的影响和税收融资一样是紧缩性的。从本质上讲，保有债券是为了支付将来的税收。我们把赤字融资的这种观点称为李嘉图等价定理，以大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）的名字命名，他最先提出了这个问题。如果这种观点成立，那么赤字对利率就不会产生负面影响。因此，经济增长不会受到影响。

遗憾的是，经验分析没有为债务融资的经济效应问题提供清楚明朗的证据，因此，上面提到的两种观点看起来似乎都是正确的。检验债务融资的经济效应的一个最常见的办法就是考察利率的变动情况。如果发行债券导致利率上升，那么传统的观点就是正确的；如果利率没有上升，那么李嘉图等价就是正确的。

除了上述两种观点外，文献中还出现了第三种观点。一些研究表明，债券发行会导致利率下降。由于缺乏对这一现象的经验解释，因此这一观点确实令人困惑不解。关于赤字融资的经济影响由于缺乏一致性的意见，因此成为一个明显的问题。事实上，一些经济学家已经证明，利率等式根本就不适合回答这一类型的问题。

债务货币化对经济的影响也是不确定的。如果美联储决定为部分赤字进行融资，它必须首先在债券市场上购买政府证券。这一购买行为将导致货币供应量的增加，而且在短期内会导致利率下降。联邦储备委员会实施债务货币化，利率就会下降，这是一个基本原理。即联邦储备委员会为了防止由于债务融资带来的利率上升，从而选择购买政府证券来增加货币供应量。许多经济学家认为，伴随货币融资带来的利率下降会刺激总需求增加，价格相应上涨，最后带来通货膨胀。同样遗憾的是，经验文献也没有提供一个明确的答案。一些研究发现，债务货币化与通货膨胀之间有必然的联系，而另一些研究则没有发现类似的联系。

相关内容

对赤字融资这个问题的讨论至少可能会追溯到李嘉图时代。李嘉图对税收融资和债务融资对经济的影响是否相同这一问题提出了疑问。他总结出，尽管这两种融资方式是完全一样的，但是纳税人并不能意识到这一点，并由此出现“财政幻觉”，即纳税人忽视了债务融资会带来未来税收的增加，从而把债券发行当做财富的净增加。

尽管在有关赤字融资的经济影响的讨论中，偶尔也会提到“等价定理”，但是直到1974年，这一争论才得到全面的展开。经济学家罗伯特·巴罗（Robert Barro）证明，不仅在理论上，税收融资和债务融资是等价的，而且在实际上，纳税人采取的行动就好像他们早已熟知这个等价命题一样。即公众不会把债券当做财富的增加。

从1974年以后，经济学家开始讨论李嘉图等价定理的微妙性以及它的约束条件和前提假定。既然传统的观点和李嘉图的观点在理论上都是可以接受的，因此，经验证据就是唯一的决定因素了。遗憾的是，如我们上面提到的那样，经验证据含混不清，模棱两可，让人非常失望。

债务货币化更是近年来才提出的一个问题。联邦储备系统在1913年才建立，在经济中拥有一定的权力并担任制定货币政策的重要角色。美联储关于债务货币化的决定使公众有必要增加对债务货币化带来的通货膨胀后果的了解。

参考文献

Bernheim, B. Douglas. “Ricardian Equivalence: An Evaluation of Theory and Evidence.” In *NBER Macroeconomics Annual*, edited by

Stanley Fischer. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1987. 这是对李嘉图等价和公共债券争论的一个全面评论。尽管这篇评论是针对专业人士而写，但一般的读者也能看懂。

Buchanan, James M., Charles K. Rowley, and Robert D. Tollison, eds. *Deficits*. New York: Basil Blackwell, 1987. 对赤字问题的各个方面进行多角度的讨论。这本书收集了许多著名经济学家对这个问题的评论，旨在考察围绕这个话题带来的历史问题、理论问题和政治问题。

Fink, Richard H., and Jack C. High, eds. *A Nation in Debt: Economists Debate the Federal Budget Deficit*. Frederick, Md.: University Publications of America, 1987. 这是对赤字融资问题进行优秀总评的一本书。其中收集了许多论文，旨在考察债务融资的经济影响和赤字的通货膨胀效应。

Heilbroner, Robert, and Peter Bernstein. *The Debt and the Deficit*. New York: W. W. Norton, 1989. 一部短而精的著作。旨在检验有关赤字和赤字融资问题的一系列观点。

Journal of Economic Perspectives 3 (Spring, 1989). 一本专门的刊物，提出了许多关于赤字方面的专业论题。该刊物很容易读懂，并且包含了许多有趣的话题。

互参条目

Budget Deficits and Surpluses，预算赤字和盈余；Deficit Spending，赤字支出；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Macroeconomic Policy: Expansionary，扩张性宏观经济政策；Monetization of Debt，债务货币化；National Debt，国债。

科琳·F·约翰逊（Colleen F. Johnson） 著
辜 兰 译
王志伟 校

DEFICIT SPENDING
赤字支出

345 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

从国家的角度讲，赤字支出是指政府的支出超过税收收入。其结果就是联邦政府出现年度赤字，国债增加。

主要术语

自动稳定政策（AUTOMATIC STABILIZATION POLICY）：当经济发生变化时，支出水平和税收收入也会随之相应发生变化。

赤字（DEFICIT）：即负的盈余；当政府支出超过收入时，就会出现赤字。

相机抉择的财政政策（DISCRETIONARY FISCAL POLICY）：支出或税收的任意变化。

联邦预算盈余（FEDERAL BUDGET SURPLUS）：政府支出减去税收收入。

财政政策（FISCAL POLICY）：由白宫和国会联合决定的政府税收政策、优先支出和决策。

国债（NATIONAL DEBT）：过去所有的联邦赤字和盈余的总和。

盈余（SURPLUS）：当政府支出小于税收收入时，就会出现盈余。

综　述

赤字支出不仅描述了联邦政府的支出习惯，还描述了经济运行的健康状况。财政政策，包括政府支出和税收决策，由白宫和国会共同控制。白宫向国会提交一个预算，该预算包括政府支出项目和税收收入的总体估计。接下来，国会必须批准预算，通常会对预算作大量修改，然后送还给白宫获得最后的批准和签字。在这个过程中，白宫和国会都要分别对预算盈余或赤字作单独的估计，白宫通过财政部和/或联合经济委员会进行，而国会则通过国会预算司进行。然而，只有到了一个财政年度结束时，预算的真实情况以及经济的福利状况才得以显露。当政府出现赤字时，公众通常会把赤字归于政府的任意挥霍和财政的管理不善，然而，这种指责不一定是正确的。

经济中一个有用的方法就是区分名义价值和实际价值。名义变量［经济变量，如国民生产总值（GNP）和个人消费］是由当前的市场价格来衡量的，而实际变量是由通货膨胀调整后的美元来计算的。尽管经济学家认为实际价值非常重要，但说到赤字支出时，通常都是以名义价值来计量。本词条中使用的数据都是名义值，反映公开信息。

在一年中，衡量赤字支出的数字有三种不同的工具，而且每一种工具传递的经济信息都是不同的。最常见的是真实赤字，即当前的政府支出减去当前的政府税收收入。真实赤字通常是各种新闻参考的对象，也是政府用于计算联邦预算的工具。

真实赤字本身由两个部分构成：结构赤字和周期赤字。结构赤字就是当经济处于充分就业时出现的赤字。当经济中失业率相对较低（如6%），且经济处于有效运行状态，物价稳定时，我们认为经济中实现了充分就业。这类赤字十分重要，因为它是由经济中的基本财政结构决定的。结构赤字的存在表明政府的支出

政策和收入政策是不匹配的，因此，即使经济处于充分就业时，政府的支出还是超过税收收入。

周期性赤字是赤字的一个部分，它是由国民生产总值的波动造成的，通常我们用经济周期来解释。在一个经济周期中有两个不同的阶段：膨胀阶段（GNP 增长加快）和衰退阶段（在这个阶段中，两个或更多季度，经济活动衰退）。在膨胀阶段，赤字减少是因为“自动稳定器”在经济中发挥作用。失业补偿、其他的福利措施和收入所得税都是经济中的自动稳定器，它们的主要作用在于对经济周期内在的收入波动作出反应并自动稳定经济。当经济膨胀时，失业率下降，收入增加，公众远离贫困线，从而政府支出减少。此外，由于个人收入和公司利润上升，税收就会增加。随着政府支出减少以及税收收入增加，过热的经济得到冷却。由于经济对周期部分产生了正效应，真实赤字下降。在衰退阶段，情况刚好相反，赤字增加。失业率上升，许多家庭挣扎在贫困线上，从而政府支出（尤其是福利措施支出）增加。同时，由于个人收入、公司利润和个人支出下降，税收也普遍下降。在支出增加和税收减少的共同作用下，通过自动稳定器，导致了更高的赤字支出、更多的经济活动和更大的周期性赤字。

346

尽管许多经济学家承认周期性赤字是不可避免的，但他们认为联邦政府基本的财政政策应当作出调整以使结构赤字为零或接近零。即，当经济处于充分就业和有效运行状态时，政府支出应当等于税收收入。只有这样才能保证真实赤字和周期性赤字是相等的，任何盈余或者赤字都是经济波动的结果。经济衰退时产生的赤字应当被经济膨胀时产生的盈余所抵消。

以上这种定义似乎暗示了赤字支出比较容易计算：只要简单地计算政府支出和税收收入之差即可。实际上，这种计算方法过于简单。在 20 世纪 80 年代初，经济学家罗伯特·埃斯纳（Robert Eisner）和保罗·皮珀（Paul Pieper）认为用政府的这种方法来计算赤字支出是不适当的。这种挑战性的争议依赖于以下三点原因。首先，在通货膨胀时期，政府以通货膨胀的形式获得了额外收入。官方统计中没有把这一额外收入考虑进去。其次，联邦赤字没有加入州和地方政府的盈余。整个政府——包括联邦政府、州政府和地方政府——才是一个更适当的计算单位。在 20 世纪 80 年代，考虑到州和地方政府的盈余，联邦政府的赤字会大大减少。最后，埃斯纳和皮珀认为官方的赤字计算方法没有区分投资支出和当前消费支出。与公司不同，美国政府不会因为折旧而调整投资支出。那么，当政府为国内收入署投资一个新的计算机系统时，它将整个成本算做支出因而在税收收入中将其扣减。另一方面，公司则只会在其收入中扣除折旧。这同样会导致对官方赤字的高估。总的来说，埃斯纳和皮珀认为公众过分地关注赤字支出，而且，通常计算出来的官方赤字经过适当调整后，反而是有盈余的。

除了计算问题之外，当赤字支出的数目太大时，还存在另一个问题。我们知道，仅仅研究赤字支出的水平（比如说，真实赤字）是不够的。在一个 40 000 亿美元的经济中出现 1 500 亿美元的赤字与在 5 000 亿美元的经济中出现相同数额的赤字是完全不同的概念。因此，经常使用赤字占 GNP 的百分比来衡量财政政策的相对变化。一些经济学家认为一个衡量经济健康运行状况及偿付能力的更好指标是国债占 GNP 的百分比或占国民收入的百分比。

应　用

赤字的周期性因素对于解释赤字支出是很有用的。稳定政策由自动稳定器和相机抉择的财政政策组成。相机抉择的财政政策是指，自由地改变支出和税收项目以达到改变经济运行状态的目的。在经济衰退中，政府不仅仅依赖于经济中的自动稳定器，它还可以采取积极的措施改变政府的支出和税收政策来刺激经济复苏。比如说，政府可以增加新的支出项目或者降低税收，二者都会导致赤字支出和更高水平的赤字。在一次经济膨胀中，政府可以选择暂时地提高所得税以冷却过热的经济。

除了在经济的低迷时期出现赤字支出外，在战争时期也经常出现赤字支出。在战争中，

一方面政府的军费开支非常庞大且持久，另一方面政府通常无法征收足够的税收收入来弥补不断增长的开支，其结果就是赤字惊人地高涨，甚至达到 GNP 的一定百分比。

347 在历史上，经济周期和战争是赤字支出的两个典型的基本原因。然而，在 20 世纪 80 年代，赤字支出呈现出新的特征。在 20 世纪 80 年代的总统竞选中，罗纳德·里根（Ronald Reagan）通过降低税收和建立战略防御计划而获得竞选的胜利。大选过后，在 1981 年出台了《经济复兴税收法案》（Economic Recovery Tax Act of 1981），要求在三年内将所得税降低 25%。收入下降和政府支出增加直接导致了赤字的增加。此外，美国还经历了一次急速的经济衰退。在经历了 1981—1982 年的那次衰退后的十年中，赤字支出并没有因为经济扩张而出现下降的趋势，相反，尽管经济的繁荣状况达到了战后的历史纪录，但赤字依然不断地增加。

超额的支出和不足的税收带来的一个后果就是政治行为和活动的增加。政府在 1985 年通过了《平衡预算和紧急赤字控制法案》（Balanced Budget and Emergency Deficit Control Act of 1985，也称《格拉姆-拉德曼法案》，Gramm-Rudman Bill），努力控制赤字支出。该法案的初衷是要求逐年降低赤字以期在 1991 年达到预算平衡。然而，在 1987 年，该法案被修改使得平衡预算的时间推迟到 1993 年。如果没有实现年度目标，政府就会自动削减某些支出。如果要免除一些开支项目，特别是社会安全支出，那么，不管是防御性支出还是非防御性支出都要全盘削减。

除了《格拉姆-拉德曼法案》之外，还有一场很热烈的关于要求立即结束赤字支出、确保预算平衡的宪法修改的政治争论。宪法修改的一个明显问题就是它将排除任何可能的稳定性政策。在一次经济衰退中，赤字普遍增加，为了平衡预算，政府必须降低支出，提高税收——而我们认为相反的行为才是适当的财政政策。

里根执政时期形成的赤字尤其棘手，因为大部分赤字支出在本质上都是由结构性原因造成的。在 1987 年，经济处于充分就业状态，但在该年中，赤字达到 1 500 亿美元。1987 年之后，经济继续增长而赤字几乎没有变化。随着 20 世纪 80 年代末储蓄和贷款丑闻事件的发生以及 1990 年伊拉克侵略科威特导致的波斯湾危机的出现，赤字进一步恶化。政治家们发现按照《格拉姆-拉德曼法案》来实现赤字削减的目标更加困难。

另一个关注点是：在 20 世纪 80 年代，赤字占 GNP 的比重也在不断上升。此外，国债占国民收入的百分比也由 1980 年的 26%上升至 1989 年的 40%之多。

最后一个有关赤字支出的问题是赤字支出可能与对外贸易支出有联系。在 20 世纪 80 年代，由于贸易赤字不断增加，美国由最大的债权国沦为最大的债务国。许多经济学家把同时出现的联邦赤字和贸易赤字称为“双赤字”。两者之间的一种可能的联系就是联邦赤字导致更高的利率，从而使美元升值。更加坚挺的美元又反过来使出口减少，进口增加，从而使贸易赤字增加。

相关内容

在美国历史上的绝大多数时期，追求预算平衡是政府的一项预期目标。在大危机之前，人们普遍认为经济衰退或战争支出增加导致收入下降，从而产生赤字支出。这种预算失衡违背了维多利亚女王时代的节俭规则和财政责任；因此，在此之后，政府的责任就是用任何形式的盈余来弥补由于赤字支出而导致的债务，从而使预算重新达到平衡。

大危机时期发生的经济剧变使失业率在 1933 年上升到 25%，再加上随后的第二次世界大战使赤字支出的原因发生了变化。1931 1946 年，政府持续出现预算赤字，甚至在第二次世界大战后，政府赤字依然居高不下，只是偶尔有些年份出现少量的盈余。

为这一变化提供理论支持的是凯恩斯在 1936 年写的《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*）。凯恩斯引进需求管理这一概念，认为政府有责任运用扩张性的财政政策来保证经济中的就业处于

348 较高的水平。其含义是，在经济衰退时期，政府应该使用赤字支出来积极地刺激经济，把经济推向充分就业状态。

从大危机到1980年总统竞选这一时期，在国家的政治议事日程上，赤字支出不再是一个经济术语。里根总统在竞选时期以及在他的两届任职期内，成功地把卡特时期产生的赤字当做一项有力的政治武器，尽管在他的任期内也出现了平衡预算的问题。在随后的十年内以及进入20世纪90年代后，联邦赤字依然在政治和经济的日常议程中占据统治地位。

尽管出台了《格拉姆-拉德曼法案》，而且支持宪法修改的呼声使政客们疲于奔波，但在20世纪80年代后期，赤字几乎毫无改善；赤字从未降至1 500亿美元以下。而90年代初发生的储蓄和贷款危机、海湾战争以及日益增长的经济衰退的可能性使赤字进一步恶化，从而导致控制预算遥遥无望。

参考文献

Buchanan, James M., Charles K. Rowley, and Robert D. Tollison, eds. *Deficits.* New York: Basil Blackwell, 1987. 对赤字问题进行多方面的讨论。这本书收集了许多著名经济学家对该问题的讨论，旨在考察围绕这个话题带来的历史问题、理论问题和政治问题。

Courant, Paul N., and Edward M. Gramlich. *Federal Budget Deficits: America's Great Consumption Binge.* Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1986. 一部短小精悍的关于20世纪80年代赤字问题的著作。它为宏观经济学研究提供了诸多背景，同时讨论了多种经济的和政治的解决方案。

Eisner, Robert. *How Real Is The Federal Deficit?* New York: Free Press, 1986. 本书提供了大量的国内和国际的数据，以检验关于对赤字产生的经济效应的诸多指责。埃斯纳还在本书中对赤字的计算方法和有关赤字的理论作出了解释。

Friedman, Benjamin M. *The Day of Reckoning.* New York: Random House, 1988. 对里根执政时期的客观评价，颇具吸引力。弗里德曼对供给经济学带来的赤字增加以及由此导致的国债上升这一系列经济后果作出了解释，并提供了一些可能的解决方案。

Heilbroner, Robert, and Peter Bernstein. *The Debt and the Deficit.* New York: W. W. Norton, 1989. 一部短小易懂的著作，旨在考察大量的有关赤字支出的主要消费情况。同时，该书使用通俗易懂的定义，提供了有关里根时代赤字的一些背景资料。

United States. Office of Management and Budget. *Budget of the United States Government.* Washington, D.C.: Government Printing Office, 1982. 该书对支出、税收和赤字作了详尽的调查，并对美国预算的额度和复杂性给出了很好的指示。

互参条目

Budget Deficits and Surpluses，预算赤字和盈余；Business Cycles，经济周期；Deficit Financing，赤字融资；Fiscal Policy: Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Macroeconomic Policy: Expansionary，扩张性宏观经济政策；National Debt，国债；Stabilization Policy，稳定政策。

科琳·F·约翰逊（Colleen F. Johnson） 著

辜兰 译

王志伟 校

DEINDUSTRIALIZATION
去 产 业 化

849 **经济学类别**：国际经济学

研究领域：经济增长、发展与计划；国际贸易理论

去产业化是指从经济中有生产能力的领域里抽回投资这一过程。去产业化会涉及资本向其他国家流动，制造业在经济中的地位下降以及经济中低工资部门增加。一些经济学家认为美国在20世纪70年代和80年代面临的经济问题就是由去产业化过程造成的。

主要术语

资本外逃（CAPITAL FLIGHT）：企业决定重新部署资本，将生产性资产从本国转移到其他国家，通常是工资水平较低的发展中国家。

公司重组（CORPORATE RESTRUCTURING）：企业部门采取的改变经营方式，最终增加利润的行为。

正在消失的中产阶级（DISAPPEARING MIDDLE）：描述这样一个时期，随着中产阶级工薪阶层人数的减少，收入差距越来越大。

抽回投资（DISINVESTMENT）：与投资相对立的行为，即减少生产资本。

下岗工人（DISLOCATED WORKER）：指由于工厂关闭而失去工作的工人。

产业政策（INDUSTRIAL POLICY）：中央政府的政策，旨在扶持产业复兴或增加对特殊产业部门的投资。

朝阳产业（SUNRISE INDUSTRY）：新生的增长型产业。

夕阳产业（SUNSET INDUSTRY）：成熟的衰退产业，预期减少投资。

综　述

美国的经济在20世纪70年代初至80年代初的十年中发生了巨大的变化。实际工资从1950年开始上涨后，在1973年开始下降。同样，实际家庭收入从1950年上涨后，在20世纪70年代后期一直停滞不前。在经历了十多年的下降之后，家庭收入之间的差距在1968年开始增加。此外，利润率开始下降，美国进口的制成品占国内生产制成品的比重上升至40%以上。去产业化，或者说企业重组和抽回投资的这一过程，对经济学家提出的这些经济变化作出了解释。

我们可以用许多现象来描述去产业化：抽回投资，资本转移和公司重组。抽回投资就是减少固定资产投资。在去产业化的过程中，抽回投资的部门主要是制造业部门。由于经济增长必须依赖于投资，所以抽回投资直接导致经济活动的下降。制造业资本的抽回对工人来说是致命的打击，因为抽回资本将使工作机会减少、工资下降。

制造业部门抽回投资有几种方式。最剧烈的方式是直接关闭工厂。如果一个企业认为继续经营工厂是无利可图的（或者在当地继续经营该工厂是无利可图的），那么，该企业就会关闭工厂。这一行为会导致大量的工人转移，并对该工厂所在的城镇造成严重的影响。被关闭的工厂中的机器设备将被转移到另一个有利可图的地方，或者转移到其他国家。第二种方式没有前一种那么剧烈。我们知道固定资本会产

生折旧，为了保持资本存量不变需要对折旧的设备进行投资支出。同时，随着技术的进步，为了更新设备也需要追加投资。这时，企业所有者可以不增加这种类型的投资，从而开始抽回投资的过程。如果不维修和更新设备，那么工厂就会变得越来越没有效率，最后无利可图。许多关闭的工厂在关闭前都经历了这种投资不足的过程。

去产业化的一个重要内容是资本外逃。管理者可以选择在世界上任何地方进行投资，在一个国家抽回投资可能不会导致全球抽回投资，但可能会导致在其他国家增加投资。贝内特·哈里森（Bennett Harrison）和巴里·布卢斯通（Barry Bluestone）在他们的《美国的去产业化》（*The Deindustrialization of America*，1982）一书中指出，通用电气（General Electric）在20世纪70年代通过在美国削减25 000个工作岗位而在国外增加30 000个工作岗位，从而在全球范围内增加劳动人数。我们把这种资本从一个国家向另一个国家的转移称为资本外逃，它是去产业化过程的一个重要部分。

350

资本从美国边界向墨西哥的转移是如此盛行，以致人们使用“maquiladora”这个词语来形容位于墨西哥边境城镇上的装配厂。这些工厂主要负责装配先前在美国生产的零部件，然后在优惠关税的条件下又出口返销至美国。

公司重组是去产业化的另一个内容。公司为了维持利润，会不惜一切手段改变它们的经营方式。当制造业利润下降时，一些企业就会从生产部门抽出资金，并通过投资金融机构或并购来获得短期利润。在短期内，这种战略对公司而言是有利可图的，但是会导致制造业部门的投资不足。

去产业化包括从制造业部门抽回投资、资本外逃和公司重组，它是由许多因素驱动的。制造业中不断下降的公司利润是去产业化的一个首要因素。其他因素包括发展中国家的低工资和由于信息技术进步导致的资本流动加速。20世纪70年代和80年代美国企业的利润不断下降可以归因于国际竞争的加剧。由于企业非常关注利润的下降，因此，它们采取去产业化的战略，在美国国内抽回投资，并加大海外投资，因为发展中国家的劳动力成本非常低廉。在20世纪80年代，许多发展中国家的劳动力成本只有美国的十分之一。除了国内利润下降和国外劳动力成本低廉的原因之外，日新月异的计算机技术使去产业化变得非常容易。一个企业可以在纽约设立总部，在加勒比海处理数据，在拉美开设装配厂。

去产业化给工人带来了极其严重的后果。由于工厂关闭，工人失去了工作，长时期失业使他们不得不迁移到其他城市或者在另一个完全不同的行业再就业，通常工资会大幅减少。玛丽·豪兰（Marie Howland）在《工厂关闭和工人转移：区域性问题》（*Plant Closings and Worker Displacement: The Regional Issues*，1988）一书中，指出在1979年1月—1982年12月这段时期内由制造业转移出来的工人的失业率是1984年1月的16%。也就是说，1984年工人的工资比1979年的工资低4.1%，但这部分工人还算是幸运的，因为还有17%的工人完全找不到工作，转移出来的工人失业增多，再加上新的高薪工作机会的缺乏，使工人的工资不断下降，收入差距拉大，从而也使经济学家开始关注去产业化这个问题。

除了这些直接的经济影响，转移出来的工人还会因为失业而面临健康、家庭和精神的问题。去产业化不仅仅影响工人本身，还会殃及他们所在的家庭和社团。整个社团会由于工厂的关闭而遭到毁灭性的打击。失业（以及随之而来的移民）会导致城镇的税收收入下降（包括营业税和财产税）。当政府还能提供公共服务时，失业还会导致居民对公共服务需求的增加。经济的乘数效应也十分严重。当一个工厂倒闭时，该工厂的失业工人再也无力购买他们以前有能力购买的商品和服务。因此，就会出现经济活动的全面衰退。

然而，并非所有的经济学家都把去产业化当做一项不利的经济行为。为了使经济得以增长和改变，旧工业应该让位于新工业，而唯一的办法就是减少对旧工业的投资。这些导致工人失业和工人所在的社团受到打击的变化只是整个经济增长和变化过程中出现的一个负面效

应而已。甚至认为将制造业转移到低工资的发展中国家也是一项有利的举措。这些国家在劳动密集型的制造业方面有比较优势，一些经济学家认为美国应该集中发展自己具有比较优势的产业。

应　用

大量的政策建议都关注去产业化。总的来说，这些建议都试图解决三个方面的问题：帮助去产业化过程中转移出来的工人，试图阻止工厂倒闭后出现的转移现象，以及制定一项产业政策使制造业在美国成为竞争性产业。帮助转移出来的工人寻找工作和重新安置，对他们进行再培训以使他们能在不同的国家找到工作。在 20 世纪 80 年代，联邦政府出台并通过了两个方案帮助转移出来的工人：1978 年的《贸易调整援助方案》（Trade Adjustment Assistance Program of 1978）和 1982 年的《职业培训协作法案》（Job Training Partnership Act of 1982）。前者对由于贸易自由化的影响而不得不重新寻找工作和重新安置的工人提供补偿性的经济援助，而后者为所有寻找工作和培训的下岗工人提供资金。

同时，制定了工人倒闭立法来减缓或中止工厂倒闭现象并援助由于工厂倒闭而受到影响的工人。许多州都采纳了某种形式的工厂倒闭立法，包括加利福尼亚州、康涅狄格州、特拉华州、缅因州、马萨诸塞州、马里兰州、密歇根州、新泽西州和纽约州。该项立法要求工厂倒闭之前必须事先通知，或者对倒闭工厂的工人提供援助或贷款使他们能够维持购买水平。考虑到工人的所有权，有时候可能会避免工厂倒闭，因为工人的利润目标与公司不一样。例如，如果一家工厂处于盈亏平衡状态，既不赚钱也不亏本，那么工人会选择维持该工厂的经营以便保住他们的工作，而公司的管理者可能会将工厂重新部署在一个更有利可图的地方。

产业政策是指一系列抵消去产业化带来的不利影响的政策。总的来说，这些政策都具有以下几个方面的影响：识别和帮助朝阳产业的潜在增长，识别和帮助衰退产业或夕阳产业，同时鼓励国内企业之间的合作以促进更大范围的竞争。

朝阳产业是指那些将提供未来的大部分工作岗位的增长型产业。通过仔细辨别和帮助这些产业的增长，将会把去产业化带来的对衰退产业工人的不利影响降低到最低限度，因为工人可以被重新培训从而由衰退产业转移到朝阳产业。税收激励也可以用来促进这些产业的增长。为了使这一转型得以顺利进行，辨别夕阳产业或衰退产业也是必不可少的。一旦夕阳产业得以辨别，这些产业的工人就必须提前开始为职业的转变做准备，基本上是为朝阳产业的新工作做准备。知道哪些产业是夕阳产业将有助于工人重新寻找工作和重新安置。

产业政策的许多建议者认为工厂之间必须相互合作，劳动力共享以避免持续的投资收缩和资本外逃。为了推动这种合作，需要采取几个步骤：联邦政府加大对夕阳产业的技术研发投入；降低或消除合资研究项目的反托拉斯壁垒；改进专利法以鼓励发明和创新；政府采取鼓励出口的措施。

相关内容

经济学家哈里森和布卢斯通试图解释美国在 20 世纪 70 年代和 80 年代出现的经济问题——实际工资下降，收入不平等加剧，制造部门收缩和竞争下降——去产业化的后果。他们认为，为了保护美国工人的利益和经济的长期竞争，政府应该在一系列问题上采取积极的产业政策。

在 20 世纪 70 年代和 80 年代期间，提出并实施了许多政策来抵消去产业化对工人产生的负面影响。1974 年，明尼苏达州的参议员沃尔特·蒙代尔（Walter Mondale）和密歇根州的国会议员威廉·福特（William Ford）提出了一项国家就业优先法案。这项旨在通过提供解雇费、提前告知工人倒闭和提供其他援助来帮助工人的法案尽管没有成为正式的法律，但一直使用到 1984 年。20 世纪 80 年代还出台了《职业培训协作法案》和《贸易调整援助方案》来帮助工人，然而，1988 年国会通过的这项转

移工人立法却被里根总统否决了。除了联邦政府做出的一系列努力之外，许多州也通过立法来帮助需要重新安置的工人。

参考文献

352

Bluestone, Barry, Bennett Harrison, and Lawrence Baker. *Corporate Flight: The Causes and Consequences of Economic Dislocation*. Washington, D. C.: Progressive Alliance, 1981. 该书讲述了对于工厂倒闭、公司迁移以及产业政策的一些简短而可行的方法。这本书可以在一个小时内阅读完，可以成为初学者的启蒙书。

Harrison, Bennett, and Barry Bluestone. *The Deindustrialization of America*. New York: Basic Books, 1982. 这是一本关于美国去产业化成果的书。哈里森和布卢斯通仔细地记录和分析了美国经济和美国工人受到工厂关闭以及由于去产业化所导致的失业的冲击。他们以一种容易理解的方式给出了深刻的分析。书中提供的大量数据对于这个领域的研究学者都是必需的。

——. *The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America*. New York: Basic Books, 1988. 该书除了是关于去产业化的最为重要的书籍之一外，它也是作者对于研究理解的一种延伸。这本书着重关注公司部门、公司重组及其对于从业者的影响。其突出特色是记载了美国在 20 世纪 70—80 年代的工资衰退。

Howland, Marie. *Plant Closings and Worker Displacement: The Regional Issues*. Kalamazoo, Mich.: W. E. Upjohn Institute, 1988. 书中使用了大量的最佳数据——邓白氏市场标识数据库和当期人口调查数据——来研究去产业化。利用这些丰富的数据资源，豪兰探索了工厂倒闭、失业以及区域利润率，同时还研究了关于工人劳动力转移的一些劳动力复用的问题。

Rothstein, Lawrence E. *Plant Closings: Power, Politics, and Workers*. Dover, Mass.: Auburn House, 1986. 罗斯坦（Rothstein）的研究补充了贝内特·哈里森、巴里·布卢斯通以及玛丽·豪兰的研究，他主要关注于工厂倒闭的一些案例研究。通过研究美国俄亥俄州扬斯敦市以及法国洛林地区朗维市一些公司的案例，罗斯坦研究了关于工厂倒闭中立法与地方政策的一些作用。

互参条目

Capital Flows: International，国际资本流动；Development: Regional，区域发展；Growth vs. Development，增长与发展；Investment: Foreign，对外投资；Migration，移民；Urban Economics，城市经济学。

迈克尔·D·鲁宾逊（Michael D. Robinson） 著
辜 兰 译
王志伟 校

THE DEMAND FUNCTION
需求函数

353 **经济学类别：** 一般经济学
研究领域： 经济理论和货币理论

需求函数是一个数学表达式，这个表达式刻画了给定市场上影响消费者支出行为的各种要素的数值后，消费者所要购买某种商品的数量。在大多数情况下，需求函数表明产品价格及其需求量之间存在负向关系。而需求理论是构成现代经济分析的基石之一。

主要术语

加总（AGGREGATION）： 加总是把所有单个人的需求函数相加，形成一个市场需求函数的过程。

其他因素不变（*CETERIS PARIBUS*）： 表示给定其他条件保持不变。

需求曲线（DEMAND CURVE）： 在横坐标为数量，纵坐标为价格的平面上，需求函数所表现出来的曲线。

有弹性的（ELASTIC）： 价格变化导致需求数量更大比例的变化即称为有弹性的。

弹性（ELASTICITY）： 决定需求的一个因素变化时，需求量也会发生变化。弹性就是需求量对影响其因素改变时的反应程度或敏感性。

吉芬商品（GIFFEN GOOD）： 吉芬商品是一种假设出来的商品，这种商品的需求曲线具有正的斜率。

缺乏弹性（INELASTIC）： 价格变化导致需求数量更小比例的变化称为缺乏弹性。

需求定律（LAW OF DEMAND）： 给定其他条件不变，在现实生活中我们所观察到的某种产品的需求量与其相对价格之间的负向关系称为需求定律。

相对价格（RELATIVE PRICE）： 是用其他产品作为计价单位所表示出来的某种产品的价格。通过相对价格可以避免考虑货币价值改变造成的影响。

效用最大化（UTILITY MAXIMIZATION）： 理论上假设代表性家庭具有效用最大化的目标，这一目标可用来说明家庭的消费行为。

综　述

经济学家经常使用“需求”这个概念，有时往往显得过于随意。严格地说，需求指的是在某个特定的环境中，消费者购买的某种产品或服务的数量。通常，需求被用来表示需求数量和影响消费者支出行为的各种因素之间的关系，这些因素包括价格和收入水平。为了避免与其他古怪的愿望或某些偏激的要求相混淆，需求曾特指“有效需求”。亚当・斯密（Adam Smith，1723—1790）曾经说过，“从某种意义上讲，一个穷人需要一件大衣，这个穷人或许真的想拥有它，但是他的需要不是有效需求，因为从来不会有商品被拿到市场上来满足他这种需要”。

阿尔弗雷德・马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）把供给和需求比作是一个剪刀的两个刀刃。无论是供给还是需求，都不能单独决定市场的情况，但是当供给和需求结合在一起时就可以决定市场价格和交易数量。马歇尔是局部均衡分析的早期倡导者。在他的经济分析中，他将注意力集中到某个特定的市场上，

而将所有市场都要达到均衡这一外部条件忽略掉。事实上，任何产品的销售量都取决于很多因素。因为经济是一个互相影响的系统，花生油价格的改变会对钢琴市场产生影响，但或许这种影响并不显著。为了把研究的领域缩小到某个特定的市场上，局部均衡分析抽象掉了那些影响不显著的无关紧要的因素，而只把注意力集中到对最有影响的因素的分析上。

影响某种产品需求数量的因素通常包括产品自身的价格、相关产品的价格和收入水平。相关产品可以分为互补品（与我们所要考察的产品共同使用的产品）和替代品（两种产品都能满足同样的需求）。比如说，黄油的需求量取决于黄油的价格、面包的价格（作为黄油的互补品）、人造黄油的价格（作为黄油的替代品）和消费者的收入水平。除此之外还有其他因素也会影响需求量，比如人口数量、市场预期、收入分配，甚至是天气情况。然而，通常认为这些因素对需求量只有很微弱的影响，只有当这些因素与我们的研究密切相关时，我们才会把这些因素纳入考虑的范围。

354

消费者需求理论建立在效用最大化的前提之上。效用最大化假设家庭通过最能够达到其最高满足程度的方式把收入花费到购买各种产品上。显而易见，消费者的支出取决于他们的收入和产品的价格。给定一个家庭的品味或偏好，从理论上讲，家庭的需求函数可以通过一个含有约束条件的最优化过程得到。从这个角度讲，需求函数表明了在各种经济环境下的最优购买量。无论是家庭收入的变化还是市场价格的变化都会导致消费者支出行为的变化，同时也会导致收入和价格共同决定的需求量的变化。从数值上看，需求函数通过数学公式描述了需求量对收入和价格的依赖状况。而市场需求函数则通过对单个家庭的需求函数进行加总得到。

正如人们经常看到的，如果某种产品的需求随着收入的增加而增加，则这种产品称为“正常品”，而如果产品的需求量随着收入增加而下降，则称为“劣等产品”——比如奶粉或不体面的衣服。给定其他条件不变，当产品价格上升（或下降）时，产品的需求量有下降（或上升）的趋势。替代品的价格上升（或下降）或互补品的价格下降（或上升）都会导致该产品需求的上升（或下降）。

在需求函数中，需求量与价格之间的负向关系并不是绝对的，但是经济学家却对此深信不疑。需求定律指出，给定其他因素不变，某产品的相对价格与需求量是负相关的。如果价格走高时还伴随着其他变量的波动（也就是说，其他变量不再是固定不变的），那么没有任何人能肯定地认为该产品的需求量会发生什么变化。需求定律仅仅是一个经验性的法则，理论有时与之并不相符。为了纪念政治经济学家罗伯特·吉芬（Robert Giffen，1837—1910），马歇尔把违反需求定律的产品称为“吉芬商品”。在吉芬商品的需求函数中，价格和需求量是正相关关系。然而经济学家却对这一违反需求定律的现象熟视无睹。

经济学家对需求定律的信心源自于当价格发生变化时所产生的两种效应：替代效应和收入效应。当某一特定产品（比如汉堡）的价格下降时，替代效应使得对汉堡的需求增加，因为此时相对于其他相关产品（比如比萨）而言，汉堡的价格变得相对便宜了。而收入效应表明存在这样一个事实，当产品价格下降后，如果消费者的收入不变，对该商品的购买量也不变，那么消费者就会剩余一些收入。对于正常品来说，多余的购买能力将会导致销售量增加（假设汉堡是一种正常品，这表明对汉堡的消费将会增加），而收入效应在通常情况下往往会强化替代效应的作用。

对于需求函数，有两种通常的表示方法。在教科书中，经典的需求函数被简化为一个二维图画。在图中，横轴表示需求量，纵轴则表示产品价格，假定其他相关因素不变。价格变化使得需求量沿着既定的需求曲线运动，而其他变量的变动则使得整个需求曲线发生平移。需求函数另外一种标准的表达形式是数学表达式或公式。这些数学表达式在需求量及其决定因素之间建立起联系。

应　用

也许经济学中最常用的研究课题是识别某

种特定商品的需求函数，包括收集数据并使用统计或计量经济学方法对需求函数进行估计。人们通常根据以往的经验进行数值估计，或者将与需求量相关的参数计算出来。由于线性函数是最简单的函数形式，而且线性统计理论在应用上具有很多优势，因此对需求函数进行估计时，通常假设需求函数为线性形式（或者说是一条直线）。当线性需求函数不能很好地刻画函数的特征时，对需求函数的估计也可以采用非线性的形式。对需求函数进行估计和预测是行业经济研究的核心内容。对需求正确估计和预测对于单个企业来说也是至关重要的，经理必须要在某种程度上预测对其产品的需求。对需求进行的计量经济学估计能够表明在多大程度上人们认为某个具体参数或整个方程是正确的。

355

需求弹性是连接理论与实践的纽带。假定影响需求的某个因素发生变化，弹性度量了需求量本身对这个变化的反应程度或敏感性。因此弹性多种多样，包括收入弹性、自身价格弹性、商品间价格弹性。弹性是一个无量纲的度量工具，它给出了当影响需求的某个因素变动一定百分比时，需求量变动几个百分比。如果没有特别说明的话，人们通常提到的弹性指的是自身价格弹性。如果价格上升10%所造成的需求量下降小于10%——比如只有5%，称该产品的需求是缺乏弹性的。如果10%的价格上升导致需求下降超过这一百分比，比如20%时，称该需求函数是富有弹性的。对于价格下降时的情况，该道理同样适用。一种产品的替代品越多，该产品的需求弹性越大。

无论对经济学家、商人还是政策制定者来说，把弹性计算出来都是十分有用的。对需求弹性的了解对于商品定价至关重要，而且弹性可以十分简单地通过销售活动计算出来。更为重要的是，如果没有对需求弹性的了解，立法者就无从知晓当对某种商品征收的税率发生变化时，税收收入究竟会发生什么样的变化。弹性是经济学家手中的一个非常有价值的工具。经济学家可以用弹性理论来解释很多现象——比如，为什么农民的收入在农作物歉收的年份往往会增加。

需求函数还有许多其他用途。在实证研究中主要采取的还是局部均衡的分析方法，而需求则构成了局部均衡分析中的一个方面。对需求的研究涵盖了众多领域，从对小麦的需求到整个经济体对货币的需求。需求分析方法甚至被加里·贝克尔（Gary Becker）用来分析人口生育模式，而且分析结果很具有启发性。当抚养子女的成本（包括食物、衣服、教育等成本）上升时，对子女的需求就下降。更令人惊奇的是，对动物的研究也成功地证明了需求定律。在一项实验中，老鼠可以通过按下按钮获得食物，研究人员发现，当获得食物所必须按下按钮的次数增加时，也就是“购买”食品的价格上升，老鼠对食品的需求将会下降。

上文的讨论是基于家庭支出模式进行的，但是需求函数的概念同样适用于生产要素的需求，只不过生产要素的需求主体是厂商而已。

相关内容

需求量和价格之间的负相关关系并不是什么新鲜事物，事实上最初的市场交易者就已经观察到了这种关系。查尔斯·戴夫南特（Charles Davenant）在1699年就记载下了历史上最早的有据可查的需求关系，虽然这一功劳经常被人们记在乔治国王头上。尽管有一些更早期的经济学家也曾经涉足这一领域，需求函数最早的数学表达式形式被认为是由法国经济学家安东尼·奥古斯丁·古诺（Antoine Augustin Cournot，1801—1877）在其1838年的著作中给出的。而用图形表示的需求曲线是由弗莱明·詹金（Fleeming Jenkin，1833—1885）在19世纪70年代给出的。

虽然有少数早期著作曾经通过边际效用认识需求，但经济学家真正开始使用需求函数是在边际革命之后，当时的经济学家正确地认识到需求的决定最终取决于消费者的主观评价。1890年，马歇尔创立了弹性理论，并最早将其应用到经济学中。有一点必须要说明的是，在用图形表示的需求函数中，人们通常遵从数学上的习惯，用纵轴表示因变量。马歇尔把价格放在纵轴上，他认为商品的价格依赖于市场上

所提供的该商品的数量。这种观点和与之同时代的另一位经济学家里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras，1834—1910）的观点大相径庭，瓦尔拉斯认为数量取决于价格。虽然在实际应用中经济学家主要采用瓦尔拉斯的观点，但是需求图形还是采用马歇尔的形式。

直到 1907 年，鲁道夫·本尼尼（Rodolfo Benini）才找到了第一个得自实证的需求函数——一个咖啡需求公式。20 世纪 20 年代，亨利·勒德威尔·穆尔（Henry Ludwell Moore）和 E. J. 沃金（E. J. Working）讨论了需求函数的识别问题，即在统计上如何把需求函数和供给函数分开。从那时起，无论是对需求函数及其弹性特征的理论研究，还是对需求函数形式的计量研究都取得了突飞猛进的发展。无论是在理论研究还是在实证研究中，需求（连同供给）的核心作用都是不能被替代的。

356

参考文献

Deaton, Angus, and John Muellbauer. *Economics and Consumer Behavior*. New York: Cambridge University Press, 1980. 这是一部关于需求理论及其需求约束条件的优秀著作，并涉及在实证估计需求曲线时对需求函数形式的选择问题。

Friedman, Milton. "The Marshallian Demand Curve." *Journal of Political Economy* 57 (1949): 463-495. 本文是一篇讨论阿尔弗雷德·马歇尔进行需求分析所用到的关键假设的重要文献。

Hicks, John R. *A Revision of Demand Theory*. London: Oxford University Press, 1956. 这是一部关于需求理论的非常出色的简要性总结，可以为读者进一步对需求统计估计领域进行深入研究打下很好的理论基础。

Phlips, Louis. *Applied Consumption Analysis*. Rev. ed. Amsterdam: North-Holland, 1983. 这是一部关于需求理论和需求关系计量研究的优秀的综述。菲利普斯（Phlips）在本书中成功地展示了纯理论和实证模型之间的联系。本书涵盖了几个研究领域，如生活费用指数、动态需求函数和动态需求系统。

Salvatore, Dominick. *Microeconomics*. New York: Macmillan, 1986. 这是一部非常现代的、可读性很强的教科书。本书讨论了需求理论以及对需求的估计和预测。同时本书还是一本适合本科生的优秀初级参考书。

Schultz, Henry. *The Theory and Measurement of Demand*. Chicago: University of Chicago Press, 1938. 这是一部关于需求统计估计的经典著作，在实证研究之前，本书还对需求理论进行了简要介绍。

Silberberg, Eugene. *The Structure of Economics*. 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1990. 本书对需求理论研究的最新进展进行了技术总结。西尔伯伯格（Silberberg）在本书的第 11 章中简要说明了如何对需求进行估计，同时还提供了几个关于需求函数形式选择的案例。

Stigler, George J. *Essays in the History of Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1965. 本书提供了过去对需求理论和实证研究的最好总结，分别是斯蒂格勒（Stigler）的"效用理论和发展"（第 5 章）和"消费者行为实证研究的早期历史"（第 7 章）。本书具有很强的可读性和启发性。因此是经济学初学者的首选。

Varian, Hal R. *Microeconomic Analysis*. 2d ed. New York: W. W. Norton, 1984. 这是一部非常流行的研究生教材，涵盖了消费者理论、需求函数的估计和对偶理论。本书要求读者具有微积分的相关知识。

Working, E. J. "What Do Statistical 'Demand Curves' Show?" *Quarterly Journal of Economics* 41 (1927): 212-235. Reprinted in *Readings in Price Theory*, edited by George J. Stigler and Kenneth E. Boulding. Chicago: Richard D. Irwin, 1952. 在早期研究识别问题的一篇文章中，沃金指出，如果不能分别估计需求函数和供给函数，单纯从市场价格和数量来推导需求关系是毫无意义的。

互参条目

Change in Demand，需求的变动；Complements and Substitutes，互补品和替代品；Elasticity，弹性；Giffen's Paradox，吉芬悖论；Goods：Inferior，劣等品；The Income Effect，收入效应；Income Elasticity，收入弹性；Microeconomics，微观经济学；Partial Equilibrium Analysis，局部均衡分析。

蒂莫斯·M·韦瑟斯（Timothy M. Weithers） 著
辜兰 译
王志伟 校

DEMAND-PULL INFLATION
需求拉动型通货膨胀

357 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：经济理论和货币理论

需求拉动型通货膨胀是指对产品和服务的总需求比总供给增长更快时所导致的价格水平的持续上升。需求增长最有可能是由于货币供给的快速增长所导致的，但也有可能是由其他导致货币流通速度上升的因素导致的，比如政府赤字。

主要术语

融通（ACCOMMODATION）：是指中央银行增加货币供给以满足政府弥补财政赤字或者私人部门因工资和物价上涨而产生的货币需求。

充分就业（FULL EMPLOYMENT）：粗略地讲，充分就业是指这样一种状态，所有想要工作的人都可以找到工作。充分就业常常被看做是公共政策的一个理想目标。

政府赤字（GOVERNMENT DEFICIT）：政府支出超过政府收入的部分，政府通常通过借债来弥补赤字。

货币供给（MONEY SUPPLY）：在某个既定时刻，现金和存款（包括各种定义的存款）的数量。

货币流通速度（VELOCITY OF MONEY）：一年中，一单位货币被用来购买产品和服务的平均次数。

综　述

通货膨胀指的是产品和服务的一般价格水平持续上涨。一般价格水平的上涨可能是由于产品和服务总供给下降导致的（被称为成本推动型通货膨胀或销售者通货膨胀）。然而，一般来说，总供给会随着生产能力年复一年的提高而不断增加。进一步，影响总供给的因素是相对稳定的，在各年之间不大可能出现大幅度的变化。相反，对产品和服务的总需求则可能是不稳定的。价格大幅度的持续上涨几乎总是反映出这样一种形势：总需求迅速增长，总供给虽然也在增长，但要慢得多。

总需求可以用以当前价格表示的国民生产总值来衡量，总需求反映出家庭（消费）、企业（投资）、政府和国际经济部门用于购买产品和服务的总支出。对于每一个经济部门来说，对产品和服务的需求总是受到可支配收入的限制。在任意给定的时间段中，各部门的可支配收入之和必然等于各部门的支出之和。为了满足需求增加的需要，某些经济部门的支出不得不超过收入（从而导致赤字）。公众最熟悉的赤字支出的案例是政府赤字。历史上许多需求拉动型通货膨胀都是由于政府在战争期间的赤字支出所导致的。

企业和家庭的支出也可能大于收入，为此企业和家庭通常要借债。特别是当利率较低或者银行贷款较容易获得时，借债就更容易发生。除此之外，企业和家庭也可以通过减少所持有的现金来为赤字融资。这主要发生在贷款供给增长较快的时期。

总需求还可以通过交易方程式（$MV=PQ$）来衡量，Q 代表真实产出的数量，P 代表产出的价格水平。在交易方程式中，总需求表现为货币量 M 乘以货币流通速度 V。当 MV 的增长

速度比 Q 的增长速度快时，就会发生通货膨胀。这种方法把需求拉动型通货膨胀归结为两个原因，货币供给增长或者是货币流通速度提高。事实上，"通货膨胀"一词的本来含义是指由政府法令导致的货币供给增加。

截至 20 世纪中期，大部分通货膨胀都发生在战争时期，在战争期间政府大量依靠增加货币供给来增加军费支出。发生在独立战争期间的纸币贬值导致了"一个大陆币也不值"这样的说法。在快速通货膨胀时期，大量大陆纸币贬值。南北战争期间，南方政府和北方政府都依赖大量货币发行，虽然在南方地区的通货膨胀更为严重。在第一次世界大战期间，通货膨胀融资过程并不像后来这么明显，因为政府可以通过银行系统借款，而新成立的美联储可以创造新的准备金来支持存款的扩张。

虽然在逻辑上存在这种可能，货币量（M）不变，货币流通速度提高从而导致通货膨胀压力。但是大部分货币经济学家认为这是不大可能发生的。一般来说，货币流通速度反映了人们希望持有的现金与他们愿意购买的产品和服务的比例。比如居民希望持有的货币是 GNP 的一半，那么货币流通速度就是 2。事实上，如果利率上升（就会提高持有不生息货币的成本），或者预期通货膨胀率上升，货币流通速度就会加快。因此，如果某种力量导致通货膨胀率上升，货币流通速度就会相应提高从而使通货膨胀恶化。

358

在通货膨胀过程中，货币流通速度是否能够独立地起到至关重要的推动作用，取决于货币流通速度（以及决定货币流通速度的货币需求）对利率和通货膨胀预期的敏感性（利率和通货膨胀预期之间又是紧密相关的）。在 1936 年所著的《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*, 1936）中，约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）指出货币需求（以及货币流通速度）对利率波动是高度敏感的。当经济中各部门的支出倾向发生改变时，这种敏感性通过货币流通速度会导致总需求剧烈波动。更加引人注目的是，政府支出增加（税率不变）会导致政府借款增加，推动利率和货币流通速度上升，从而增强了通货膨胀压力。

货币主义者（如米尔顿·弗里德曼，Milton Friedman）对此并不赞同，他们认为货币流通速度对利率波动并不敏感，因此单独的政府赤字（假定货币供给不变）不太可能导致严重的通货膨胀压力。然而弗里德曼同时也承认货币供给的快速增长往往会导致通货膨胀预期和利率提高，从而导致更高的货币流通速度。

货币主义的一般观点认为，货币供给快速增长不仅是导致通货膨胀的必要条件，同时也是充分条件。然而也存在这种可能性，货币供给增加本身是其他因素的结果，而这些因素才是导致通货膨胀的根本原因。中央银行可能会通过公开市场购买国债来为政府赤字"融资"。在这种情形下，我们很难区分到底是政府赤字还是货币增加才是导致通货膨胀的真实原因。

虽然人们经常区分需求拉动型通货膨胀和成本推动型通货膨胀，但事实上两者是很难区分的。需求拉动型通货膨胀有时看起来与成本推动型通货膨胀十分相似。因为很多厂商遵循成本推动或者成本加成定价方式，当需求增加时并不提高价格。如果中央银行通过增发货币来为财政赤字融资从而导致总需求增加，厂商往往会通过增加产出的方式来应付需求的增加，这使得厂商对劳动需求和原材料需求增加。需求压力导致工资和原材料价格上升，反过来又推动产品成本上升。在这种情况下，成本加成定价方式导致产品价格上升。而生产者也往往以成本上涨作为提高价格的借口，然而要素市场的需求压力才是导致成本上升的真正原因。

如果中央银行要通过增加货币供给来避免由于厂商需求增加引发的工资或价格上升可能导致的失业问题，那么需求拉动型通货膨胀和成本推动型通货膨胀可能是交织在一起的。在这种情况下，虽然货币供给增加了，但是最初的原因却在于厂商的需求增加。

应　用

如果要抑制通货膨胀的话，关键是找出导致通货膨胀的原因。虽然很多经济学家认为，（完全预期到的）通货膨胀似乎对产出和就业影

响极小，但是公众仍然不喜欢通货膨胀。即使最终大部分人的收入都有所提高以应对价格水平的提高，但是通货膨胀仍使人们焦虑不安。

如果通货膨胀来自于需求压力，抑制或避免通货膨胀的措施就需要集中在限制导致需求增长的因素上。在第二次世界大战期间，通货膨胀的首要来源明显是由于联邦政府的军费支出。在当时，只要认为有必要，政府就会通过增加税收、信贷控制和道德规劝的方式来减少私人部门不必要的支出。当战争一结束，政府的支出就会大幅度降低。

如果货币扩张是导致通货膨胀的充分必要条件，那么我们要降低现有的通货膨胀或避免将来可能发生的通货膨胀，就必须限制货币供给增加。1951 年，美联储做出与财政部政策分道扬镳、放弃扩张性的货币政策的决定正是基于这一信念，虽然这一措施意味着利率升高。这使得 1953—1964 年间，美国经历了一段价格和利率相对平稳的时期，而这在随后的财政混乱时期显得弥足珍贵。

359

对货币政策同样的关注发生在 1980 年大选期间，1980 年大选是引发关于货币政策充满智慧讨论的少数几次选举之一。随着罗纳德·里根（Ronald Reagan）当选，美联储接受选举的结果并推行紧缩性货币政策。虽然人们经历了一段痛苦的时期，但是价格上涨速度被迅速遏制，利率也相应下降。

尽管大部分通货膨胀都是由需求压力导致的，政客们却常常借机批判私人部门的贪婪和垄断行为，特别是一些大公司和工会组织。成本推动型通货膨胀的观点有助于分散公众对某些政府行为的注意力，而政府的这些行为才是导致需求压力增加的真正原因。除此之外，成本推动型通货膨胀的观点也使得政府有借口对工资、价格进行直接控制。这些直接控制并未抑制总需求，相反可能会抑制生产积极性，减少总供给，从而使得通货膨胀压力进一步恶化。在 1973—1975 年，1979—1980 年和 1990 年，由于世界石油价格上涨，美国经济经历了成本推动型通货膨胀。即便是在这种情况下，对工资和价格的直接控制只会使情况越来越糟。

需求拉动型通货膨胀是政府为了在政治上迎合有影响的利益集团所采取的行为的结果。公众需要政府的福利计划和补贴，但不想多纳税。政府被迫为不良的公共或私人项目提供贷款。然而由于货币系统的复杂性，大部分人并不了解政府正在执行何种货币政策，以及这些货币政策的影响是什么。在短期内，抑制通货膨胀的政策往往会导致令人痛苦的衰退过程，就像 1981—1982 年美国所发生的那样。

有时，政府会通过通货膨胀从国民收入中攫取更多的份额。在通货膨胀中，收入和价格升高能提高政府的收入流。进一步讲，如果政府说服公众相信赤字是导致通货膨胀的主要根源，而增加税收可以减轻政府赤字对通货膨胀造成的压力，政府就获得了一条持续扩大政府影响的途径。

相关内容

一般来说，通货膨胀时期总是和政府扩大无准备的货币供给相关联。在 19 世纪，这种对通货膨胀的货币解释并未经受到什么严峻的挑战。20 世纪 20 年代，发生在德国和几个东欧国家的恶性通货膨胀很明显是由货币供给的快速增加造成的，这些事实进一步强化了货币原因导致需求拉动型通货膨胀的观点。

20 世纪 30 年代大萧条时期，人们对通货膨胀的理解发生了重大变化，特别是当人们运用凯恩斯在《就业、利息和货币通论》中提到的观点来分析通货膨胀现象时。凯恩斯做了大量工作来强调总需求分析的重要性，并使之系统化，然而凯恩斯也弱化了货币的重要性，转而强调不同经济部门支出倾向的重要性。同时凯恩斯还暗示，大部分的总需求扰动是由货币流通速度变化而非货币供给变化所导致的。

按照凯恩斯的分析，经济学家们倾向于认为，当政府赤字或者其他支出行为导致货币流通速度提高时，需求拉动型通货膨胀很快就会发生，而不论货币供给发生什么变化。除此之外，除非经济接近充分就业（然而充分就业这一概念很少得到系统化的分析），需求压力一般

不会导致通货膨胀的观点也广为流行。

发生在20世纪40年代美国的通货膨胀印证了凯恩斯的许多观点，价格上涨远远小于货币量的增长，闲置的资源投入生产，产出的增长使需求得以满足。20世纪50年代和60年代，即使是在失业率居高不下的时期，价格水平仍然持续上升，许多经济学家，比如约翰·肯尼斯·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）认为这主要是成本推动因素在起作用，而抑制总需求是误导和有害的政策。货币主义者认为整个凯恩斯主义对充分就业的强调都是不正确的。弗里德曼认为经济总是处于接近“自然”（均衡）失业率水平，快速的货币增长只能刺激总需求并最终导致价格上涨。

20世纪70年代，美国经历了和平时期最严重的通货膨胀，在1980年和1981年通货膨胀最高时，价格水平达到两位数的增长。1972—1982年，消费价格翻了一番，在这10年中，用名义GNP衡量的总需求平均每年增加10%，然而用固定价格GNP表示的总供给每年仅增加2%，两者之差表明平均通货膨胀每年高达8%。当1973—1975年、1979—1980年，国际石油价格飞涨时，通货膨胀更加严重。

360

总需求增长主要反映了货币供给增长。1971年12月—1982年12月，用M1（现金与支票存款之和）衡量的货币量翻了一番。由于高利率和高通货膨胀预期，货币流通速度也相应提高，但是货币流通速度对通货膨胀的作用要比货币供给量小得多。

1980年里根当选美国总统，美联储采取了更加严厉的限制货币增长措施。这些措施成功地降低了通货膨胀率，当然同时也导致了短暂而令人痛苦的经济衰退。总需求增长受到更加严格的限制，1982—1989年，平均每年增长7%。随着石油价格下降，通货膨胀率每年略高于3%。1982年之后，尽管同期财政赤字增加，通货膨胀率还是有所下降。

总的来说，美国在20世纪经历的通货膨胀与需求拉动型通货膨胀的观点相一致。成本推动因素，比如世界原油价格只在某个特定时期导致价格上涨，不能解释长期价格增长趋势的巨大波动。

参考文献

Bronfenbrenner, Martin, and Franklyn D. Holzman. “Survey of Inflation Theory.” *American Economic Review* 53 (September, 1963): 593-661. 本文虽为专业人士所作，但是基本思想表达的非常清晰，本文还提供了很好的研究通货膨胀问题的早期文献。

Cagan, Phillip. *Persistent Inflation*. New York: Columbia University Press, 1979. 本书是货币主义代表人物对通货膨胀理论和历史的研究。第2章描述了货币和成本推动理论。

Friedman, Milton. “The Role of Monetary Policy.” *American Economic Review* 58 (March, 1968): 1-17. 本文是货币主义代表人物米尔顿·弗里德曼的美国经济学会主席就职演说词，清晰而简明地概括了弗里德曼关于货币、失业和通货膨胀的基本理论。

Kemmerer, Edwin L. *The ABC of Inflation*. New York: McGraw-Hill, 1942. 本书是一部有关通货膨胀的前凯恩斯货币观点的著作。

McCallum, Bennett. *Monetary Economics: Theory and Policy*. New York: Macmillan, 1989. 本书是为高年级货币经济学专业学生而写的教科书，在第6、7、8章中就通货膨胀进行了深入的讨论，此外，本书还总结了通货膨胀研究的最新进展。

McCulloch, J. Huston. *Money and Inflation: A Monetarist View*. 2d ed. New York: Academic Press, 1982. 这本100多页的小册子是为本科生介绍通货膨胀分析而做的。

Meiselman, David, and Arthur Laffer, eds. *The Phenomenon of Worldwide Inflation*. Washington D.C.: American Enterprise Institute, 1975. 一部充满智慧并有很强可读性的论文集。迈泽尔曼（Meiselman）、詹姆斯·杜森伯里（James Duesenberry）和埃德温·菲尔普斯（Edwin Phelps）的文章主要研究的是需求拉动型通货膨胀。

Schmukler, Nathan, and Edward Marcus,

eds. *Inflation Through the Ages: Economic, Social, Psychological, and Historical Aspects*. New York: Columbia University Press, 1983. 本书包含54篇文章，共900多页，是非常值得收藏的资料。托宾（Tobin）、威尔逊（Wilson）、德瓦尔德（Dewald）、塞尔登（Selden）、特雷西（Tracy）和特雷斯科特（Trescott）的文章以及第4章、第5章的大部分案例研究都是围绕需求拉动型通货膨胀。

Wilson, George W. *Inflation: Causes, Consequences, and Cures*. Bloomington: Indiana University Press, 1982. 适合初学者阅读的，有关通货膨胀历史和理论的非常清晰的综述，是一部很好的入门读物。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；The Consumer Price Index，消费者价格指数；Cost-Push Inflation，成本推动型通货膨胀；Fiscal Policy: Demand-Side Effects，财政政策：需求方效应；Hyperinflation，恶性通货膨胀；Inflationary Effects，通货膨胀效应；Macroeconomic Policy: Expansionary，扩张性宏观经济政策；Monetary Policy: An Overview，货币政策综述。

保罗·B·特雷斯科特（Paul B. Trescott） 著
辜兰 译
王志伟 校

DEPOSITORY INSTITUTIONS
存款机构

361 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论

存款机构是接收存款并利用存款来发放贷款和进行投资的金融中介机构。它们可以促使资金流向资金需求者并减少金融交易成本，从而鼓励储蓄和投资。

主要术语

银行控股公司（BANK HOLDING COMPANY）：控制一家或多家银行利率及其他类型业务的公司。

支票存款（CHECKABLE DEPOSITS）：存款机构签发的通过支票可以获得支付的活期存款凭证。

商业银行（COMMERCIAL BANK）：提供包括存款和贷款等多种服务的金融机构。

信用社（CREDIT UNION）：是一种合作制的金融组织；可以通过购买股份来进行存款，也可以向组织借用资金。

存款（DEPOSIT）：存款机构发行的负债，存款者可以按照合同要求兑换。

金融中介（FINANCIAL INTERMEDIARY）：充当代理角色，使资金从最终出借人转移到最终借用人的金融机构。

储蓄和贷款协会（SAVINGS AND LOAN ASSOCIATION）：传统上只限于接受储蓄存款和定期存款，并发放住房抵押贷款的存款机构。

储蓄银行（SAVINGS BANK）：传统上只限于接受居民存款并发放抵押贷款和进行其他投资的存款机构。

储蓄机构（THRIFT）：指非银行存款中介机构，如储蓄和贷款协会、储蓄银行和信用社。

定期存款（TIME DEPOSIT）：存款机构发行的存款者在一定条件下可以得到支付的存款负债。

综　述

存款机构是向储蓄者出售存款负债的金融中介机构。在美国，存款机构有四类：商业银行、储蓄和贷款协会（S&Ls）、储蓄银行和信用社。存款可以以多种形式存在，但它的本质特征是发行机构把它看做一项随时按合约进行兑换的负债。

存款是存款机构发行的索取权，存款可以以多种形式存在：活期存款、其他支票存款（主要包括可转让存单、NOW账户和信用社发行的股金提款账户）、储蓄存款和定期存款，如存折和大额定期存单（CDs）。活期存款是存款者可以立刻获得兑换的存款，它和其他支票存款的区别在于银行对其不支付利息。支票存款能被用来直接购买商品和劳务，因此，支票存款是货币供给的一部分。由于存款机构能够发行支票存款，因此，它们在整个金融机构中扮演极其重要的角色。

储蓄存款（如存折和货币市场存款账户）是支付利息的，但没有规定的到期日，可以随时提取。虽然存款机构可以选择让存款者在提取前等待一段时间，但一般情况下都采取了即时提取的方式。对于定期存款（或大额可转让定期存单），银行有义务支付利息，但定期存款有规定的到期日。

政府存款保险基金对大部分金融机构的存款进行了保险，而政府保险基金主要由联邦存款保险公司（Federal Deposit Insurance Fund，FDIC）或国家信用合作保险基金（National Credit Union Share Insurance Fund，NCUSIF）管理和支配，存款保险可以降低单个机构出现金融恐慌的风险。

在四类存款机构中，商业银行是最重要的一类。商业银行吸收存款，并利用这些存款从事许多业务，发放消费贷款以及投资购买政府债券。它们起到资金融通的中介作用，吸收资金盈余者的存款并将存款贷放给那些不能直接从资金盈余者处得到资金的资金短缺者。大部分银行都是由银行控股公司所有的，银行控股公司在金融业内还从事许多其他的业务。由于金融活动的多样化，银行和银行控股公司的业务范围拓展极其迅速。因此，它们的存款功能开始变得没有以前那么重要。

存款机构的第二类形式是储蓄和贷款协会。储蓄和贷款协会的传统业务是吸收定期存款，并发放住房抵押贷款。然而，自从长期资产（住房抵押贷款）和短期负债（存款）的结合使其难以盈利开始，储蓄与贷款协会也和银行一样，加快了业务多样化的步伐。在 20 世纪 70 年代，由于存款者将资金存入其他更具吸引力的存款机构，储蓄和贷款协会遇到了“脱媒”的问题。再加上它们在利率较低的时候发行了大量的住房抵押贷款，使得储蓄和贷款协会遭受了很沉重的金融打击。一系列的立法创新试图挽救这类机构，然而，储蓄和贷款协会继续遭遇难题，巨大的损失要求联邦政府不断地给予援助。在经济衰退期间，储蓄和贷款协会的数目急剧下降，而且，这一数目还将继续下降，因为金融市场的快速发展使得储蓄和贷款协会更加无利可图。

储蓄银行是第三类存款机构。从历史上看，它和储蓄和贷款协会有很多相似之处，因为它的业务几乎都是消费者导向型的，是针对银行的；但是，它对消费部门的贷款不是全部用于抵押贷款。由于这个原因，储蓄银行在 20 世纪 70 年代遭受的冲击比其他机构要小。储蓄和贷款协会和储蓄银行都可以以股份公司或互助银行的形式出现。互助银行是只由存款者共同所有的银行，尽管存款者对其不进行直接经营。储蓄银行主要集中在某些地区，其原因是只有在某些州才允许设立储蓄银行。在某些州，如马萨诸塞州和纽约州，在 20 世纪 90 年代初，储蓄银行几乎占主导地位，然而在其他州几乎没有储蓄银行。

信用社是最后一种形式的存款机构。在信用社，要求成员以入股的形式参与。存款基金变成股份，并代表成员的所有权，但是不能保证一定有收益，而且每一股份与存款额是对等的。信用社主要是通过吸收存款、发放消费贷款来描述成员的要求。在四种中介机构中，信用社的数目最多但存款份额最少。这是一种非营利性机构，通过民主选举成立董事会，其成员在服务过程中起到很重要的作用。

从 20 世纪 70 年代末期开始，由于技术革新，存款机构发生了很大的变化：来自非存款机构的竞争加剧，违规情况出现。这些变化使得不同存款机构之间的界限日益模糊。存款机构之间的相互竞争以及存款机构和非存款机构之间的竞争越来越激烈。

在美国，存款机构受到来自联邦或州的监管机构的广泛监管。这些监管机构主要是用来防止金融产业的过度集中，保护支付体系和货币供应量不受市场失灵的影响，并期望实现某些社会目标。存款机构在准入和扩张、资本化、经营的地理位置、资产和负债的性质以及可允许的活动范围等方面受到监管。不同的存款机构，以及联邦和州一级的存款机构受到的监管大不一样。

应　用

存款机构本质上是商业机构，其目的是为股东或存款者赚取利润，至于为谁赚取利润要根据组织的形式而定。它通过向州或联邦监管权威机构取得执照，获得存款保险，并向企业注入资金来开展它的业务。下一步就是招徕顾客发放贷款和投资。存款机构的顾客分为存款者和借款者两类。通常，顾客既是存款者，也是借款者。存款机构通过利率、存款和贷款产

品以及贷款条件来吸引顾客。存款机构的业务不仅限于吸收存款、发放贷款和投资；商业银行可以开设信托部门管理证券投资，储蓄贷款机构可以提供贴现经纪服务，信用社可以发放信用卡。存款机构还可以从事许多其他业务活动，而且这些业务量很有可能随着时间的推移越来越多。然而，它的主要活动还是吸收存款和发放贷款。

363

存款机构之所以存在，是因为它能为借款者和存款者提供许多优势。它们能帮助存款者进行多样化投资，因为一个存款者的资金和其他众多存款者的资金混合在一起就能够分散投资。这种多样化能够减少单个存款者的投资风险，因为存款机构可以征求风险评估专家的意见，而单个存款者缺乏这方面的能力。同时，存款机构还能为存款者提供更大的流动性，因为与单个存款者直接从单个借款者那里购买发行的证券相比，存款机构的资金更容易得到。

由于存款机构从事大量的交易，规模经济带来的低成本使借款者和存款者双方受益。中介机构还能实现不同期限的转换，因为一个典型借款者的借款期限往往比存款者的存款时间长。因此，长期贷款的资金只能由一系列短期存款来提供，比如说，一个十年期的抵押贷款就是由一系列的两年期存单流动五次来提供的。最后，存款机构还能解决单个小存款者面临的额度问题，比如说，存款的数额比借款者要求的数额少。

关于存款机构的基本中介功能可以举出很多例子。比如说，商业银行为吸引顾客，为80 000美元的两年期存单提供8.5%的利率。然后，银行利用这笔收入为一位想开美容院的个人以12%的利率提供75 000美元的贷款。一旦贷款发放，银行就为借款者创造了75 000美元的派生存款，这将导致货币供应量增加。银行的这种发放贷款（创造存款）的能力依赖于银行的准备金数额。准备金由银行持有的现金和银行在联邦储备银行的存款组成；存单的流入要么使银行持有的现金增加80 000美元，要么使银行在联邦储备银行的存款增加80 000美元或者两者同时增加。通常，银行能够发放的贷款与这一数额大致相等。

再例如，一家储蓄和贷款协会吸收了95 000美元的存款，并利用这笔存款发放住房抵押贷款。那么，这家储蓄和贷款协会既可以选择把抵押贷款当做一项资产，也可以选择在二级抵押贷款市场将其出售给投资者或其他金融机构。如果出售抵押贷款，这家储蓄和贷款协会可以继续发放抵押贷款但再也不能把以前的那项贷款当做资产记在账上了。发放抵押贷款可以使储蓄与贷款银行获得手续费收入。

最后举一个例子。一家信用社使用10 000美元的6个月期的大额可转让定期存单为购买一辆二手汽车发放贷款。信用社的一个成员可能购买大额可转让定期存单，而另一个成员可能是借款者。借款者为了成为信用社成员，必须在信用社有股金提款账户或储蓄账户。

存款机构给监管当局施压以从事传统职能以外的业务。比如说，银行可以从事人寿保险业务和股票等证券业务。当然，它们也要承受非存款机构在其传统业务中与它们展开竞争带来的压力。

相关内容

银行履行吸收存款机构的职能大概是从文艺复兴后的意大利开始的。美洲殖民地的第一家银行成立于1782年。由于银行的定位是为商业市场服务，为其他群体服务的存款机构也得到了较快发展。美国的第一家储蓄和贷款协会成立于1831年，当时低收入家庭和中等收入家庭把资金集中在一起为他们自己提供房屋融资。在大萧条后，由于联邦政府利用储蓄和贷款协会来鼓励居民获得房屋所有权，因此，储蓄和贷款协会得到长足发展。储蓄和贷款协会一直繁荣到20世纪70年代，在80年代，它的数量急剧下降。

储蓄银行作为吸收低收入家庭存款的中介机构，始于1816年的美国。它们在没有储蓄和贷款协会的地区显得更加突出和重要，储蓄银行主要集中在东部和中西部的一些州。开始，它们只是一种互助组织，逐渐发展成互助组织和股份公司。尽管它们的资金来源和储蓄和贷

款协会一样，但是储蓄银行的资产都是短期的（它们很少涉足住房抵押贷款业务），而且，正是由于这个原因，它们在 20 世纪 70 年代受到的负面影响比储蓄和贷款协会要小。

364

美国信用社成立于 1909 年。同样地，由于银行不为中低收入家庭服务，它们才应运而生。信用社是一种规模较小的金融机构，而且，20 世纪 80 年代开始的技术革新和反监管导致的大量并购活动使它成为规模最小、数量最多的存款机构。

从 20 世纪 70 年代开始，所有的存款机构都面临巨大的挑战和日益增加的竞争，竞争主要来自于非存款中介机构和存款机构内部，因为中介机构之间的界限已经开始变得模糊不清。除了国内其他中介机构的竞争，还要面对国际竞争带来的挑战。信息处理和相互沟通的技术发展促进了竞争。另一个原因是 20 世纪 70 年代末出现的通货膨胀引发了利率的上涨，从而暴露出存款机构试图通过高利率吸收存款来与其他中介机构进行竞争的不足。这主要是管制的结果，因为利率上限的存在使得存款机构不能为存款提供过高的利息。

因此，银行不再是通过发行支票存款来创造货币的唯一机构。在 20 世纪 80 年代初期，所有的存款机构都具有这种功能。另外，存款机构尤其是银行在整个金融体系中扮演的角色没有以前那么突出（尽管还是很重要）。筹资成本的增加，商业票据市场的兴起，货币市场共同基金的发展和资产证券化（将各种贷款组合起来形成一个新的融资工具出售给投资者）的成熟等等，减少了存款机构在整个美国金融体系中的相对重要性。

可以预见到，存款机构还会继续经历急剧变化，在整个美国金融体系中的相对重要性还会进一步降低。吸收存款和发放贷款的传统功能在存款机构的整个业务中将变得没有以前那么突出。存款机构之间的界限进一步模糊，国际竞争将成为一个更重要的因素。存款机构很有可能面临更一致的监管制度。这样它们就可以从事更大范围的业务，而且它们面对的地区壁垒也会减少。20 世纪 30 年代发展起来的存款保险制度在 90 年代可能会发生变化。兼并和收购会愈演愈烈，但丝毫不会减少竞争。

参考文献

Aguilar, Linda. "Still Toe to Toe: Banks and Nonbanks at the End of 80's." *Economic Perspective* 13 (January/February, 1990): 12-23. 这篇文章讲述了银行和非银行中介机构之间的界限是如何变得模糊的，以及由此导致的银行面对的来自非银行金融机构竞争的增加。这是一篇为财政委员会所著的非技术性文章，包含图表和相关数据。

Altman, Edward I., ed. *Handbook of Financial Markets and Institutions*. 6th ed. New York: John Wiley & Sons, 1987. 这是一本金融从业者的参考书，内容清晰简洁，没有太多的技术性。第 13 章讲述商业银行，第 15 章介绍储蓄机构。每一章都包含了对资产和负债以及监管环境的历史描述以及对有待于解决的主要问题的讨论。这两章都包含图表和参考书目。

Amel, Paul. "Trends in Banking Structure Since the Mid-1970's." *Federal Reserve Bulletin* 74 (March, 1989): 120-133. 这篇文章回顾了银行在 1977—1987 年这一时期内发生的变化。考察了银行业的结构发生变化和出现新趋势的原因。没有很强的技术性，但是难以读懂。

Cooper, S. Kerry, and Donald R. Fraser. *The Financial Marketplace*. 3d ed. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1990. 这是一本为美国大专院校的金融系编写的教材，具有很强的可读性。尽管它涉及的内容远远不止金融机构这一项，但是第 9 章详细地描写了金融机构，第 1～5 章是在整个金融体系的背景下提出主题，第 12～14 章讨论存款机构的监管情况和可能的变化方向。

Krooss, Herman, and Martin Blyn. *A History of Financial Intermediaries*. New York: Random House, 1971. 该书提供了金融中介机构在美国 20 世纪 70 年代发展的历史背景，包括（但不限于）存款机构。这段历史是按年代的顺序而不是按机构类型编写的。这本书比较枯燥但一般读者都能读懂。

365 Madura, Jeff. *Financial Markets and Institutions*. St. Paul, Minn.: West, 1989. 该书是一本关于金融机构的本科生教材，其中的内容非专业人士也能看懂。第15～17章主要描述银行，而第21章主要讲述储蓄和贷款协会和储蓄银行，第22章介绍信用社。书中包括图表、图形和参考书目。

Rose, Peter S. *The Changing Structure of American Banking*. New York: Columbia University Press, 1987. 该书考察了第二次世界大战后美国银行结构出现的变化。我们感兴趣的是导论和第10章，主要描述银行和其他存款机构之间的竞争。尽管作者回顾了许多学术研究的成果，但一般读者都能看懂此书。该书包含大量的参考书目，且有索引和分散的图表。

互参条目

Bank Structure and Competition，银行结构和竞争；Types of Banks，银行类型；Credit Unions，信用社；The Federal Reserve Bank，联邦储备银行；Monetary Institutions，货币机构；Creation of Money，货币创造；Savings and Loan Associations，储蓄和贷款协会；Thrift Institutions，储蓄机构；Time Deposits，定期存款。

约瑟夫·M·菲利普斯 (Joseph M. Phillips) 著
辜 兰 译
王志伟 校

DEPRECIATION AND DEPLETION
折旧和损耗

 经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论和货币理论

折旧和损耗是会计过程"摊销"的两个应用。摊销可以起到两个作用，摊销可以把一项资产的原始成本分摊到资产的整个寿命周期中去，同时还可以使企业积累储蓄以备资产需要重置时使用。

主要术语

加速折旧（ACCELERATED DEPRECIATION）：加速折旧是指出于会计目的，加快一项资产使用价值减少的过程，从而使得在资产使用的早期，资产使用价值以更快的速度下降。

摊销（AMORTIZATION）：摊销是一项会计过程，它把一项资产的原始成本分摊到整个资产的使用寿命周期中，同时使企业积累储蓄以备资产重置时使用。

资本（CAPITAL）：为了获得有生产性的资产所必须储蓄的货币或者资产本身。

损耗（DEPLETION）：对自然资源进行摊销的过程。

折旧（DEPRECIATION）：对工具或设备进行摊销的过程。

股利（DIVIDENDS）：公司利润中用于分配给特定个人的部分，这些人投资于该公司的股票，并承担相应的风险。

投资税抵免（INVESTMENT TAX CREDIT）：由于公司投资于更具竞争力的设备而减少应纳税额。

无形损耗（OBSOLESCENCE）：设备使用价值的下降或者由于其他更好的工具或生产方法的发展所导致的设备使用价值的下降。

利润（PROFIT）：企业在支付用于购买新工具或设备的支出后所剩余的货币。

留存收益（RETAINED EARNINGS）：企业利润中用于购买新工具和新设备而被企业直接储蓄的部分。

冲销（WRITE OFF）：使某物的价值下降。

综　述

任何商业组织的目的都在于生产产品或提供服务。企业为此必须用积累的货币——不论是企业自己的还是他人的——来购买长期资产以进行生产。这些资产可以是有形的，比如工具和机械，也可以是自然资源，比如油井或矿藏，这些资源甚至可以没有实物形式，比如专利权或版权。

当新企业创立时，往往通过风险投资来获得必需的资产。风险资产来自某个储蓄者，该储蓄者可能是企业所有者本身，也可能是一个外部投资者，而且该储蓄者为了获得回报必须要承担风险。对于一个业已成立的企业，虽然可以通过发行新股票融资，但为了获得所需要的用于购买长期经营性资产的货币，该企业必须要有利润。商业利润的本质或者唯一目的在于，它能够使企业获得市场竞争所必需的工具或资产。利润可以通过两种方式实现该目的，这取决于公司如何运用其利润。企业可以通过留存收益的形式持有利润，为了购买工具直接将货币储蓄起来。除此之外，企业也可以把利润以股利的形式支付给股东。在企业支付股利

时，利润是投资者因购买公司的股票支付货币并承担风险的回报，向现有的投资者支付回报，企业可以确保在将来再次获得投资资本（其他人储蓄的货币）。

对于企业来说，任何资产都不能一直像全新时一样具有生产力，因此企业获得的每项资产最终都需要重置。资产使用价值的下降出于两方面的原因。一个原因是各种形式的磨损，机器磨损，油井、矿藏枯竭，专利和版权到期。资产丧失使用价值的第二个原因在于无形损耗，这种形式主要适用于有形资产和无形资产而非自然资源。新的设计方案、新方法和新的制造工艺等形式的技术改造，使得现有设备和生产过程的竞争力相对下降，最终导致企业在市场上的竞争力也下降。

折旧和损耗是摊销过程的两个具体应用。把资产的原始成本分摊到资产的整个寿命周期，并且把成本与由于使用这些资产所获得的收益的时间阶段联系起来这种做法与会计上所谓的匹配原则相一致。匹配原则要求任何与收入活动相关的成本支出都必须与这一活动发生的时间相对应。摊销还使得企业积累资金以备资产必须重置时使用。当摊销过程应用于工具或机器时，称为折旧。而应用于无形资产时就简单地称为摊销。

367

大约从 20 世纪中期开始，技术（关于如何去完成一件事情的知识）发展突飞猛进，无形损耗已经成为到目前为止，企业对其生产性资产进行重置或升级的最主要原因。比如，无形损耗远在机器设备磨损或者专利到期之前就导致资产重置。对于单个企业来说，对资产进行折旧并具备为重置进行储蓄的能力是至关重要的。随着商业竞争全球化的加剧，目前的情况愈发严重，即使某个公司的市场全部是由国内消费者组成，仍然会有国外生产者参与国内市场的竞争。

应　用

利润是公司所获得的全部收入减去全部当期支出，比如工资、原材料和管理费用支出后剩余的货币。换句话说，随着企业一天天的经营，它的收入必须要超过支出。企业要运作下去不仅是要弥补当期的支出，还需要更多的货币，因此利润对于企业来说绝非可有可无。利润有一个重要的作用，它是使得一个企业能够连续获得工具和其他生产性资产所需要的货币。折旧和损耗可以使企业为获得生产性资产而保留更多的利润。

考察一个机器折旧的例子。在计算应税收入时，企业可以在销售收入中扣除或抵消为了生产产品或提供服务所必须支出的费用，诸如工资、原材料、设备、办公用品等等。对于企业来说，这些抵扣项目就如同个人在支付抵押贷款费用和捐助时一样，能减少企业的应税收入，从而减少了应纳税额。

然而，机器设备在某些方面又不同于企业在运作过程中所耗费的电量或者消耗的原材料。企业可以精确地测量在生产 4 000 个标准模具和 3 500 个豪华模具的过程中一共耗费了多少电力，但是难以计算在这一过程中，机器设备的使用价值耗费了多少。唯一的解决办法是估计机器的使用寿命，并随着产品的生产过程不断进行分摊。这一过程使得企业在日常运作中，可以用处理消耗电力和原材料的方法来处理消耗掉的机器的使用价值：它被当做生产过程中的耗费而抵扣掉，并记录在公司账簿中。

在公司收到顾客支付的 99 000 美元的销售收入中，工资、原材料、设备等现金经营费用 53 000 美元将被扣除，剩余的 46 000 美元现金收入是公司经营所获得的。一年的折旧（公司设备使用价值的减少）经计算为 10 000 美元，扣除这部分金额后，企业的应税收入为 36 000 美元，而非折旧扣除前的 46 000 美元。

作为折旧被扣除掉的 10 000 美元并不是现金支出，它不同于企业用于购买办公用品或向供货商购买原材料而支付的货币。因此，公司手头上仍然持有 46 000 美元现金。如果按 33.3%的税率计算，应纳税额为 12 000 美元（0.333×36 000 美元）而非 15 318 美元（0.333×46 000 美元）。

然而税收是一项现金支出，必须从营业收入的 46 000 美元中用现金支付，这笔支出最终还是来自销售收入。考虑到折旧、税金之后，公司尚有 34 000 美元可供使用。如果不考虑折旧，公司只留存 30 682 美元现金（见表 1）。折旧用于购买、安装机器设备以供工人使用。

368

表1 包含和未包含折旧的留存现金 单位：美元

	包含折旧	未包含折旧
销售收入	99 000	99 000
经营性现金支出	−53 000	−53 000
所得税前经营性现金收入	46 000	46 000
折旧费用	−10 000	0
	36 000	46 000
所得税（税率 33.3%）	12 000	15 318
所得税前经营性现金收入	46 000	46 000
扣除所得税（税率 33.3%）	−12 000	−15 318
保留经营性现金	34 000	30 682

资产折旧也可以根据一件设备在使用寿命中每年所生产的产品数量进行计算。这种计算折旧的方法会随着公司产出和销售的变动而变动。用来计算自然资源耗费量的方法与计算设备折旧的方法稍有不同。首先要估计自然资源的储备量，然后每年计提自然资源的耗费支出。一般来说，抵扣掉的自然资源耗费数量也随着开采数量而不断改变。无形资产一般按照直线折旧法折旧，每年扣除相同的金额。

除此之外还有两个问题涉及折旧和购买设备：加速折旧和投资税收减免。在上面的例子中，只涉及一年的经营活动。而工具一般都会使用多年，假设一台机器的原始成本为 41 000 美元，预计使用 4 年，最终的残值为 1 000 美元，因此其要折旧掉的价值为 40 000 美元。如果使用直线折旧法，这台机器被认定在 4 年中将以每年 10 000 美元的速度平均丧失其使用价值。

然而我们也可以采取不同的方法计算折旧，使得在资产的使用寿命中，可以更快地提取折旧。出于会计的目的，通过加速折旧，这台机器所包含的 40 000 美元的使用价值将被认为在使用寿命的早期阶段以更快的速度消耗，每年折扣的数额逐渐减少，直至折旧完成。比如说，折旧可以按如下方式进行，第 1 年的折旧为 14 000 美元，第 2 年为 12 000 美元，第 3 年为 8 000 美元，第 4 年同时也是使用寿命的最后一年为6 000 美元。总的折旧金额依然为 40 000 美元。

加速折旧的优点在于尽快提取大的折旧份额，可以使企业更快地将经营性收入现金重新投入使用。可供使用的现金数量增加，企业可以更快、更容易地购买、更新具有更高生产力和竞争力的工具。在全球竞争环境下，这一点特别重要。

投资税抵免的效果同样使企业更容易购买到更具生产力的新设备。比如，如果有 10%的投资税抵免，一家公司在当年投资 150 000 美元来购买新设备，则这家公司可以从其应缴税金中扣除这一金额的 10%，即15 000美元。公司由于投资于新工具而获得 10%的税收减免。税收追加与税收减免的情况恰恰相反。如果应税金额为 100 000 美元，所得税率为 40%，则应缴税金为 40 000 美元。通过税收减免 15 000 美元，实际应缴税额下降为 25 000 美元。

相关内容

缺乏信息，个人或企业都不可能采取有效的行动。在企业中，会计旨在提供关于企业经营活动的客观信息。信息经过加工处理变得具有使用价值，并被企业内部组织（管理者）所使用，则称为管理会计。当信息经过加工处理供企业外部的组织（如投资者、债权人或政府机构）所使用时，称为财务会计。无论是管理会计还是财务会计，折旧和损耗都是很重要的，它不仅为管理者提供了成本分摊的信息，还能影响到公司未来的利润前景，这正是投资者和债权人所关心的。

人们之所以重视折旧和损耗这两个会计概

念，就像人们需要玉米种子一样。人们必须认识到，如果明年需要粮食，那么在当年不能消费掉所有的产出。多年来，类似的道理形成了人们所熟知的谚语“未雨绸缪”。作为日常生活中的一项实用工具，会计就像文字一样古老，凡是有严格组织的商业活动的地方就有会计活动的存在。罗马人保留了大量的税收记录，英国人在十一二世纪就对财务记录进行总结，这类似于现在的审计。

十四五世纪意大利繁荣的贸易活动见证了复式记账这--现代概念的发展。复式记账方法的基本原则是由一个意大利牧师于 1494 年提出来的。随着工业革命的到来，无论是生产方法还是生产规模都出现了巨大的变化。运输方式和产品分销方式的改变对商业信息系统提出了新的要求。现代政府对企业报告的各种规定，以及企业生产、分销、消费的产品和服务数量的急剧增加，对所有商业服务活动都提出了更加严格的要求，其中也包括会计。如果没有计算机的帮助，对财务信息进行处理简直是不可能的。

参考文献

Dearden, John, and John Shank. *Financial Accounting and Reporting*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1975. 本书提供了关于财务技术和财务报告的概述。会计原理在书中也有涉及，作者解释了应该如何准备财务报告，才能向广泛的对象，特别是那些对企业盈利状况感兴趣的人传递企业经济状况改变的信息。

Mansfield, Edwin, and Nariman Behravesh. *Economics U $A*. New York: W. W. Norton, 1986. 作为美国公共广播（PBS）公司同名广播节目的配套材料，本书是一本可读性很强的基础经济知识指南。广播教程中设计了很多发生在美国现在和过去的经济事件来解释经济学中的基本原理。本书的目的在于说明，掌握基本的经济学知识将会加强对美国经济复杂性的理解。

Miller, Roger L. *Economics Today*. New York: Harper & Row, 1979. 本书涵盖经济学各主题，内容广泛，可读性强，易于理解。书中用一页给出了关于各主要经济学家的传记，对各相关领域的观点及其贡献。作为一门社会科学，经济学的各个基本原理在本书中通过案例、人们的行为、问题和现实世界中的事件相互联系起来。

Skousen, K. Fred, Harold Q. Langendorfer, and W. Steve Albrecht. *Principles of Accounting*. 2d ed. New York: Worth 1983. 本书的写作目的在于说明会计公式的逻辑机制在商业中的运用。作者讨论了会计中许多“为什么”的问题，以及“如何做”的问题。内容明晰、直观，数字例题简单易懂。每一章的总结使得读者对各章中的新材料留有清晰的印象。

Smith, Jack L., Robert M. Keith, and William L. Stephens. *Accounting Principles*. 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1983. 作者在写作本书时，假定读者对商业知识的了解是有限的。本书大量采用了从《财富》(*Fortune*)、《福布斯》(*Forbes*)、《哈佛商业评论》(*Harvard Business Review*)、证券和外汇公报以及《华尔街日报》(*The Wall Street Journal*) 所引用的大量短小案例，并说明了会计在日常生活中的主要作用。

370

互参条目

Accounting and Economics，会计学和经济学；Amortization，摊销；Capital Goods and Investments，资本品和投资；Dividends and Dividend Policy，股利和股利政策；The Investment Tax Credit，投资税抵免；Profit: Accounting and Economic，会计利润和经济利润；Saving，储蓄；Tax: Corporate Income，公司所得税；Tax: Corporate Profit，公司利润税。

约翰·M·肖 (John M. Shaw) 著

搴 兰 译

王志伟 校

DEPRESSIONS
萧　条

371 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：经济史和货币理论

萧条是严重的经济低迷，其基本特征是产出、就业和价格持续剧烈下降。萧条不能与经济衰退相混淆。当经济发生衰退时，产出只会在短期内发生小幅的下降。

主要术语

自动稳定器（AUTOMATIC STABILIZERS）：各种制度，比如失业保险，能够在经济低迷时自动发挥阻止收入下降的作用。

经济周期（BUSINESS CYCLE）：生产和就业的一系列扩张和收缩，扩张和收缩的持续时间和强度并无固定的模式。

通货紧缩（DEFLATION）：与严重的萧条和衰退相联系的，平均价格水平的下降。

财政政策（FISCAL POLICY）：政府支出或税收的改变，其目的是使产出和就业发生合意的变化。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT，GNP）：在一年中生产出来的，用货币表示的产品和劳务的价值总和。

货币政策（MONETARY POLICY）：联邦储备委员会做出的对信贷成本和可得性的调整，目的在于使产出和就业发生合意的改变。

衰退（RECESSION）：GNP 持续 6 个月以上的下降，通常会持续 1 年左右。

总需求（TOTAL DEMAND）：消费者、厂商和政府花费在新产品和服务上的美元总和。

综　述

所有自由市场经济体系都要经历经济周期。在经济周期中，萧条指的是经济持续急剧下滑阶段，其基本特征是产出、就业和价格持续剧烈下降。而衰退则是指相对轻微得多的经济低迷。大部分经济学家认为，衰退的发生是不可避免的，但萧条却可以避免。历史似乎也证明了这一点，在第二次世界大战之前，萧条是经常出现的，但此后美国只经历了一系列相对轻微的衰退（虽然失业率在 1982 年末时曾经超过 10%）。如何区分萧条和衰退尚没有定论，并且带有一定的主观性。正如著名政治家哈里·S·杜鲁门（Harry S. Truman）的名言所指出的："衰退是指你的邻居失业的时候，而当你自己也失业时，萧条就降临了。"然而经济学家仅把严重的经济低迷称为萧条。最近一次类似的事件是发生在 20 世纪 30 年代的大萧条。

萧条产生的原因可能是生产过剩，也可能是总需求不足，还可能两者兼而有之。这些原因使得存货增加，进一步导致产出下滑或价格下降，反过来降低了当期收入。有一点我们必须牢记在心，一个主体的支出就是另一个主体的收入。比如说，如果消费者减少汽车的购买量，汽车行业将会削减汽车的产量，汽车生产工人的收入也相应下降。在这种情况下，汽车工人不得不削减支出，因此，那些为汽车工人提供产品和服务的人的收入就会下降。这种类型的连锁反应，被经济学家称为"收入下降乘数"过程。支出下降、收入下降不断传播，很多个人和企业的收入都深受影响。进一步讲，

由于汽车生产企业现在已经具备了过剩的生产能力，它们将削减或取消对新厂房或新设备的投资。如果消费者和投资者支出的下降在全国广泛蔓延，就会导致一个强劲的“收入下降乘数”过程。如果听之任之，“收入下降乘数”过程就会导致严重的萧条。

自从南北战争以来，金融恐慌一直在各次萧条中扮演着重要角色。一般来说，银行和投资者总是在经济扩张时期进行过度投资（企业也过度负债）。总有一天，企业过度的生产能力和过高的债务负担会导致资不抵债和破产。股票价格迅速下跌，银行恐慌发生（由于存款人担心其存款的安全，纷纷将存款从银行取出），对于未来经济前景的信心将导致严重的危机。银行贷款急剧下降，消费者信心低迷，所有这些都导致总需求急剧下降。例如发生在1873—1878年的萧条是由于费城一家名叫杰伊·库克（Jay Cooke and Company）的大银行倒闭所造成的。该银行为新修铁路提供了大量贷款。一场银行业的全面恐慌由此爆发，结果使得由银行信贷所推动的经济扩张过程也戛然而止。同样，发生在1893—1895年和1896—1897年的两次萧条也是由1893年的银行恐慌（由于黄金外流造成的）和费拉德尔菲亚与雷丁铁路公司（Philadelphia and Reading Railroad）、国营考德志公司（National Cordage Company）破产所造成的。1907—1908年的萧条始于1907年10月由过度投机引发的股票市场崩盘。股市崩盘后同样引发了银行危机。在20世纪30年代的大萧条中，同样的股市崩盘加剧了萧条的严重性，虽然股市崩盘并非这次萧条的始作俑者。

372

萧条对每个人在经济上都造成了巨大的伤害。虽然此时价格往往也会下降反而使得每一单位美元的实际购买力上升，但是收入也急剧下降。失业使许多家庭陷入贫困，无数企业破产倒闭。农民在萧条中所受的伤害最深，因为农产品在萧条中是价格下降最快的产品，其他初级产品也有类似的遭遇。农产品市场是竞争性市场，没有一个生产者有能力影响供给量。过度供给只能导致价格下降。而在那些只有少数几个生产者的市场上，生产者可以通过削减产出来缓和过度供给问题。所有耐用品（机器、建筑、汽车）行业的工人也会遭受不同程度的损失，因为人们会推迟购买耐用消费品、对现有的耐用消费品进行维修并继续使用或者购买二手产品。各级政府也遭受税收损失，因为大部分税收收入都直接和各种收入或销售额相关。而所有这些仅仅是萧条中比较严重的经济影响。除此之外，还有其他潜在的严重后果，社会不满情绪滋长，激进思想日益深入人心，政府政策或领导权可能出现重大调整。

既然萧条可以引发如此严重的经济、社会和政治问题，那么怎样才能阻止萧条发生呢？20世纪30年代以前，大部分经济学家认为对自由市场经济体系进行调整（同时加上人们的耐心等待），消除经济中过去积累的剩余产品，就能为经济的重新增长创造条件。20世纪30年代的经济大萧条粉碎了这一信念，并把约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1942）的理论推到了历史的前沿。凯恩斯认为联邦政府有责任通过影响总需求来实现合意的就业和产出目标。既然萧条的根本原因是消费者和企业的总需求不足，对于政府来说，解决的办法就是增加其在产品和服务上的支出（或者减税）来增加总需求。简而言之，理想的财政政策是赤字支出政策，政府必须借款来为增加的支出融资，因此任何税收增加都会进一步减少消费者和企业的购买力。

凯恩斯认为货币政策不是医治萧条的有效措施。经济灾难使借款人和贷款人的信心同样受到伤害。降低利率和提供更多的可贷资金对总需求没有多大影响。然而，现在的经济学家一般都认为货币政策可以有效地防止经济从衰退滑向萧条。联邦储备委员会有权增加银行系统的可贷资金并降低利率。这进一步刺激消费者、企业和地方政府借债支出，结果总需求增加。支出增加，无论是货币政策、财政政策或是其他原因（出口需求增加）都会对收入和产出产生向上拉动的乘数效应。

应　用

20世纪30年代的经济大萧条或许是美国有史以来经历过的最严重的经济低迷（由于缺

少以往萧条时期的数据，这使得我们难以比较)，1929—1933 年，国民生产总值下降了 1/3 以上，价格水平下降超过1/4，失业率从 3%上升到 25%。从 1933 年起，经济各个方面开始陆续复苏，但恢复的速度参差不齐，直到 1939 年，GNP 才恢复到 1929 年的水平。这场经济浩劫是 20 世纪的一个重大事件，它的起因和影响都值得进一步认真研究。

整个 20 世纪 20 年代是一个欣欣向荣、增长迅速的时代(除了 1920—1921 年经济遭受了一场短暂、急促的下滑外)。1929 年 8 月，一场温和衰退的迹象开始表现出来，这次衰退是由于生产过剩、建筑业过剩以及美联储为了限制股票市场的投机行为而采取的紧缩性货币政策共同导致的结果。1929 年股市崩盘，作为大萧条的原因之一，总是被过分强调。然而真正重要的是导致经济低迷的乘数效应在发挥作用，股市崩盘毫无疑问使得消费者和企业对支出更加谨慎，这大大加剧了这场经济灾难。

373

至少有三个方面的原因使得这场发生在 1930 年最初看似是衰退的过程最终演变成为严重的萧条。第一，在经济低迷的最初一年整个银行系统表现良好，然而 1930 年 11 月开始出现崩溃迹象。1930—1933 年，三次极具破坏力的恐慌席卷了整个银行体系。超过 1/3 的银行(大约9 000家)在这一时期破产倒闭，而此时存款保险制度尚未建立起来。货币供给量下降 1/3，银行储户和股东的损失超过 25 亿美元。银行作为最终贷款人和存款人的中介作用被严重破坏(许多农村地区根本就没有了银行机构)。第二，美国经济本身就存在诸多弱点，这使得整个经济在萧条中更加脆弱。整个农业部门由于多年的过剩供给及因此而导致的低收入而深受打击。农民是消费者的重要组成部分，1929 年占总人口的 25%。除此之外，美国经济的其他弱点还包括政府措施不到位，没有自动稳定器，比如失业保险或者农产品价格稳定政策来缓和由于收入下降导致的乘数效应。第三，联邦政府采取的不当政策或者由于政府没有采取本应采取的政策也使经济雪上加霜。1930 年,《霍利-斯穆特关税法案》(Hawley Smoot Tariff Act of 1930)对进口产品征收高额税收，导致贸易伙伴国对美国出口产品进行抵制。更加严重的错误也许是联邦储备委员会不愿及时采取有效措施来抑制银行恐慌冲击和货币供给下降造成的影响。总之，银行系统正在崩溃，而经济中的其他部门也由于种种原因而极度脆弱。联邦政府采取的措施进一步加剧了业已严重的收入下降乘数过程。

对于出生在第二次世界大战之后的美国人来说，由于习惯了经济的欣欣向荣，他们很难想象大萧条带来的经济困难和贫困。据保守估计，截至 1932 年失业率大约为 25%。公共救助计划尚未建立；大部分家庭的收入主要来自一个家庭成员的工资收入。持续的失业很快就使储蓄消耗殆尽。饥饿、无家可归以及对未来的绝望成为全国性的问题。1929—1932 年，自杀率增长了 40%。结婚率和出生率急剧下降，在整个 20 世纪 30 年代期间，总人口仅仅增长了 900 万(而此前 20 世纪 20 年代的人口增长为 1 700 万)。虽然在意识形态上反对联邦政府提供救助和赤字支出，但是胡佛政府不得不允许通过设立“重建融资公司”来增加政府支出。到 1932 年为止，联邦赤字已经达到 25 亿美元，当年财政收入为 20 亿美元，而支出达到 45 亿美元左右。然而这些措施在扭转收入下降方面收效甚微。由于未能实现预算平衡，胡佛政府备受在野的民主党批评(而民主党执政之后却导致了更大的财政赤字)。许多选民把他们的经济困难归咎于政府没有采取相应的措施——以临时搭盖的陋屋为主的地区被人们称为胡佛镇，农民以捕捉野兔为生，并把捕获的野兔称为胡佛肉猪。在这种经济状况下，富兰克林·D·罗斯福(Franklin D. Roosevelt)和民主党以压倒性多数赢得 1932 年的大选就不足为奇了。

我们很难区分那些共同使经济从萧条中恢复过来的因素的具体作用(对于导致这次萧条的原因也是如此)。直到现在，经济学家们仍然在喋喋不休地争论到底哪一个因素是关键因素，以及这些因素是如何相互影响的。然而经济学家们都同意，至少有三个因素共同推动了始于 1933 年春季的经济复苏。

第一(但这并不意味着是最重要的)，银行系统得以稳定。罗斯福总统执政后首先采取的

措施之一是在1933年3月宣布实行长达一周的"银行假期"，假期结束后，只有经营状况良好的银行重新开业。到1934年，一整套存款保险制度建立起来。因此银行系统的信心得以恢复，银行破产率也下降到通常的水平（1933年之后的整个20世纪30年代最高纪录是1937年有59家银行破产）。

374 第二，货币供给在1932年之后以适宜的速度扩张，这主要是自1933年美国放弃金本位制并使美元贬值导致资金自国外流入美国的结果。这一点十分重要，因为如果没有货币供给的增加，总需求就几乎不能增长。

第三，联邦政府继续推行赤字财政政策，力图增加就业机会，提高人民收入。联邦紧急救济署（Federal Emergency Relief Administration）、就业发展委员会（Works Progress Administration）和国民储蓄公司（Civilian Conservation Corps）的成立等新出台的政府措施的目的就在于增加就业，帮助形成一个经济增长的乘数过程。由于实施了这些措施，连同上述其他政策，到1940年失业率下降到约15%的水平。

第二次世界大战的巨额财政支出使得经济从大萧条中彻底恢复过来。虽然赤字支出具有很强的通货膨胀性，但是由于实行了工资和价格控制，稀缺资源得到合理配置，这些措施都避免了通货膨胀的爆发。对于美国公众来说，之所以能够接受政府政策如此剧烈的波动，唯一的理由是这个西方民主国家的生存面临空前的危机。

相关内容

大萧条最重要同时也是影响最长久的结果是联邦政府作用的巨大转变。由于认识到不受约束的资本主义会导致严重的危机，联邦政府在企业监管和改革、建立福利社会和熨平经济周期方面紧急扩大其影响力。联邦政府对企业的监管和改革涉及广泛的领域，包括股票市场、银行、农业、交通业和公共设施。值得注意的是，20世纪80年代的自由化浪潮正是在这些部门减少联邦政府的影响（农业部门除外）。

向福利社会转变的第一个步骤是在1935年通过了《社会保障法案》（Social Security Act）。《社会保障法案》不仅包含老年人退休金支付，还包括失业保险和未成年儿童的福利。这些社会福利项目多年来不断完善，日益扩大，社会保障目前是政府预算中的第二大支出项目，仅次于国防预算。

1946年通过的《充分就业法案》（Full Employment Act）规定从即日起，联邦政府有责任保持经济健康发展。古典经济学所坚信的自由市场经济可以自我健康发展的观点被遗弃，而凯恩斯通过预算政策管理总需求的思想被经济学家广泛接受。

除此之外，还有许多事例证明大萧条对立法、行政和社会制度结构的影响。1935年通过的《国家劳动关系法案》（National Labor Relations Act，又称《瓦格纳-康纳利法案》，Wagner-Connery Act）是关于国家各种劳动法规（和劳工权利扩大）的基础。1938年通过的《公平劳动标准法案》（Fair Labor Standards Act）规定每周工作40小时，并首次规定了最低工资标准。1933年成立的田纳西流域管理局（Tennessee Valley Authority）使得联邦政府深入介入电力设施行业。这样的例子还有很多，都表明大萧条的影响是持久的而且是广泛的。

类似于大萧条的事情是否会再次发生呢？有一点可以肯定的是，导致经济低迷的不会再是导致大萧条的因素。金融市场已经改革并接受监管，自动稳定器在发挥作用，联邦政府对总需求的管理（主要是通过货币政策）避免了支出的剧烈下降。比如说，1987年10月股票市场崩盘，虽然股票价格下降幅度达到单日历史最高纪录，却并未导致衰退。20世纪80年代末储蓄和贷款协会破产风波并未导致任何金融恐慌。萧条仍然是可能出现的，但更有可能是按照第二次世界大战之前的模式发生：失业上升几个百分点，经济低迷持续一年左右。

然而萧条也可能源于经济的供给方：对国外石油的依赖使得20世纪90年代早期的美国经济无法抵御能源危机的冲击。严重的环境问题和战争也能摧毁美国的生产能力，而总需求管理却对此无能为力。

参考文献

Chandler, Lester V. *America's Greatest Depression, 1929 1941*. New York: Harper & Row, 1970. 这是一部优秀的关于导致大萧条和政府对策原因的概论，本书运用大量描述和事实强调了在这一时期发生的事件和当时的社会公共机构。

375

Degan, Robert A. *The American Monetary System*. Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1987. 本书的第 4 章提供了一个大萧条时期事件和政策的简要纵览，还包含了这一时期经济理论争论的非技术性描述。同时本书还涉及 1907 年的大恐慌和 1920—1921 年的经济衰退。

Friedman, Milton, and Anna J. Schwartz. *A Monetary History of the United States, 1867—1960*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1963. 本书提供了自南北战争以来所有萧条的信息，包括发生在 19 世纪 70 年代、90 年代和 1920—1921 年的萧条。第 7 章[由同一出版公司单独出版，书名为《1929—1933 年大萧条》(*The Great Contraction, 1929—1933*)]是货币主义对这一时期进行解释的理论基础。它强调了银行发展的重要性，同时美联储政策是导致萧条的主要原因。

Galbraith, John Kenneth. *The Great Crash, 1929*. Boston: Houghton Mifflin, 1961. 这是一部围绕着 1929 年秋股市崩盘事件的可读性很强的非技术性讨论。

Kemmerer, Donald L., and Clyde C. Jones. *American Economic History*. New York: McGraw-Hill, 1959. 这是一部关于美国经济史的书，提供了美国经济萧条时期基本的背景信息。

Kindleberger, Charles P. *The World in Depression, 1929—1939*. Rev. ed. Berkeley: University of California Press, 1986. 本书是解释 20 世纪 30 年代国际经济发展的最好的著作之一，它强调了大萧条的影响是如何通过汇率、金融市场和商业价格下降等国际经济联系在各国之间传播的。

Ware, Susan. *Holding Their Own: American Women in the 1930's*. Boston: Twayne, 1982. 这是一部有趣的著作，描述了不同于男性，女性是如何在经济和其他领域发挥作用的，包括在 20 世纪 30 年代妇女在政治、社会改革和流行文化中作用的描述。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Built-In Stabilizers，内在稳定器；Macroeconomic Policy: Expansionary，扩张性宏观经济政策；Monetarism，货币主义；Monetary Policy: An Overview，货币政策综述；Recessions，衰退；Stabilization Policy，稳定政策；Unemployment Fluctuations，失业波动。

罗伯特·F·斯托弗 (Robert F. Stauffer) 著
辜兰 译
王志伟 校

DEVALUATION
政策性贬值

经济学类型：国际经济学

研究领域：国际金融和货币理论

在国际贸易日益增长的今天，单个国家的国际收支常常难以实现短期均衡。为了应付赤字，政府官员很有可能采取本国货币贬值的措施，这样能使该国由国际收支赤字转为国际收支盈余。许多国家都尝试过这种方法，均取得了不同程度的成功。在20世纪，作为一项重要的政策措施，货币贬值还将继续进行。

主要术语

双边汇率（BILATERAL RATE）：用另一种单一国外货币表示的通货的国际价格。

货币贬值（DEPRECIATION）：由非政府行为引致的本国货币汇率的下降。

政策性贬值（DEVALUATION）：由政府行为导致的外国货币在国内价格的上升。

汇率（EXCHANGE RATES）：将一种货币兑换成其他货币时的价格。

固定汇率（FIXED EXCHANGE RATES）：所有政府都按照协议（如布雷顿森林体系）将世界上各种货币之间的兑换比例加以固定的汇率；也称为官方汇率。

外汇（FOREIGN EXCHANGE）：其他国家的货币。

远期汇率（FORWARD RATE）：一种货币在将来的价格。

J曲线（J-CURVE）：描绘贬值国在货币贬值后对贸易收支产生滞后影响的J型曲线。

多边汇率（MULTILATERAL RATE）：用多个其他国家货币表示的一国货币的价格。

购买力平价（PURCHASING POWER PARITY）：无论单个国家的货币单位是多少，同一种商品的国际汇率价格是相同的。

政策性升值（REVALUATION）：政府行为导致的外国货币在国内价格的下降。

即期汇率（SPOT RATE）：一种货币的当前价格。

综　述

当一国的官方固定汇率发生变化时，如果外国货币在本国的官方价格上升，我们称之为本币贬值；如果外国货币在本国的官方价格下降，我们称之为本币升值。因此，升值和贬值都可以看做是政府当局在改变外国货币在本国的价格。政府通常都努力地维持本币在国际上的价格，也就是说，尽管避免贬值，但是，通常它们都以失败告终，甚至以数百万美元来支撑本币不贬值也无济于事。有人会问为什么政府会不惜代价？一个简单的答案就是政府的目标不是必须盈利，更为复杂的答案是，政府用这么多钱以稳定本国货币对外国货币的价格，是因为汇率稳定对该国的短期经济和长期经济具有重要的影响。

一国货币价格发生变化，其背后的基本原理是一国货币价格是该国商品在国际贸易中的定价中介。同样重要的是，本国货币价格是该国居民消费进口商品的价格。明显地，价格变化会影响贸易中商品的需求量和供给量。一般来说，价格下降，商品的需求量会上升而供给

量会下降。

在这些经济学假设前提下，一国如果想超越本国潜力使经济增长就可以考虑使本国货币贬值，这样其他国家的居民发现该国商品在各自国家变得更便宜，就会购买这个货币贬值国家的商品。如果贬值成功，贬值国家就会看到本国居民对该国货币的需求量上升，而国外居民对该国商品的需求量上升，因为贬值国的商品对国外居民而言更加便宜。进一步，贬值国的居民发现国外商品更加昂贵，因为他们要用更多的本国货币才能获得一单位外国货币。这一效应将导致对外国商品的需求量下降，从而刺激对本国替代品需求量的上升，并进一步刺激经济。这样，一个简单的变化——贬值——看似可以对经济增长缓慢的贬值国家经济产生双向的、巨大的有利影响。然而，事情通常没有这么简单。

377

随着时间的推移，各国政府会纷纷卷入竞争性的贬值大战之中，这在大萧条时期尤其典型。国内经济的停滞不前使许多政府采取贬值的措施以刺激国外居民购买该国商品，其原因在于国内存在大量失业，贬值会刺激出口，从而带动就业。(然而，如果经济已经处于充分就业状态，贬值只会引发通货膨胀，对国际收支没有任何影响。)

由于贬值和贬值带来的期望效果（更多出口）之间存在时滞，大萧条期间的许多政府都认为第一次贬值是无效的。因此，会继续进行第二次贬值使本国货币的外币价格更低，本国的商品和资产对外国居民而言更便宜。由于许多政府都采取这种措施，以至贬值带来的长期效果和短期效果都可以忽略不计。然而，众所周知，这种政策是一种“以邻为壑”的政策，因为该政策旨在引诱邻国居民消费本国产品从而改善本国经济。大萧条期间这种“以邻为壑”政策的负面效应一直保留至今，使许多国家不敢轻易使用该项政策。

贬值的效果在很大程度上依赖一国的对外依存度。如果一国在国际市场上出售的商品额不足国民生产总值的5%，那么贬值就不会对该国的经济产生很大的影响。然而，如果一个国家的对外贸易额占该国GNP的很大比例，那么贬值就会收到很好的出口效果。然而，即便一国的对外贸易额占GNP的比例很大，在某些情况下，贬值也不一定有价值，因为贬值会带来双向影响：对贬值国的商品需求量上升，同时，贬值国对外国商品的需求量下降，因为外国商品变得更昂贵。如果某些进口商品对国内产品的生产至关重要，那么国内价格的上涨在某种程度上会转嫁给这些商品的消费者——包括国内的和国外的消费者。

因此，贬值不会带来持久的净效果，最初出口上升，但是用外币购买原材料的企业的成本也会上升。这些成本在很大程度上会转嫁给商品的消费者，包括国内和国外的消费者。一国货币贬值对非贸易商品和服务带来的冲击部分地受该国非贸易品在多大程度上由贸易品构成的影响，换言之，如果面包的生产完全使用本国原材料，那么外国商品价格的变化就不会影响国内面包的价格。

J曲线刻画了一国通过贬值实现其目标的困难。一国即使成功地实施了贬值措施（对国外投入品需求少，国外对本国的产品需求大），国外对本国商品的短期需求弹性可能比较低（需求的价格弹性相对较低）。这一结果主要是由改变进口国家的长期合约、技术以及消费者偏好的困难所导致。直接的后果是贸易收支在短期内恶化，因为贬值后商品出口只能换回更少的外国货币。一旦贬值后价格效应开始发挥作用，商品的出口需求量增加，将会改善贸易收支（见图1）。

举例来说明这一点。如果1英镑能兑换5美元，一辆捷豹汽车（Jaguar）价值10 000英镑，那么它可以卖50 000美元。如果英国采取贬值措施，使1英镑可以兑换4美元，希望出售更多捷豹汽车到美国。如果捷豹仍然价值10 000英镑，那么在美国仅售40 000美元。开始，价格下降导致的销售量增加可能不足以弥补价格下降带来的损失。记住收入等于价格乘以数量，当价格下降20%时，销售额必须上升25%才能维持收入不变。即使有足够的美国人愿意购买降价20%的捷豹汽车，从而足以弥补降价后的收入损失，但是，许多潜在的购买者可能已经从其他厂商那里购买了新车。他们不

378

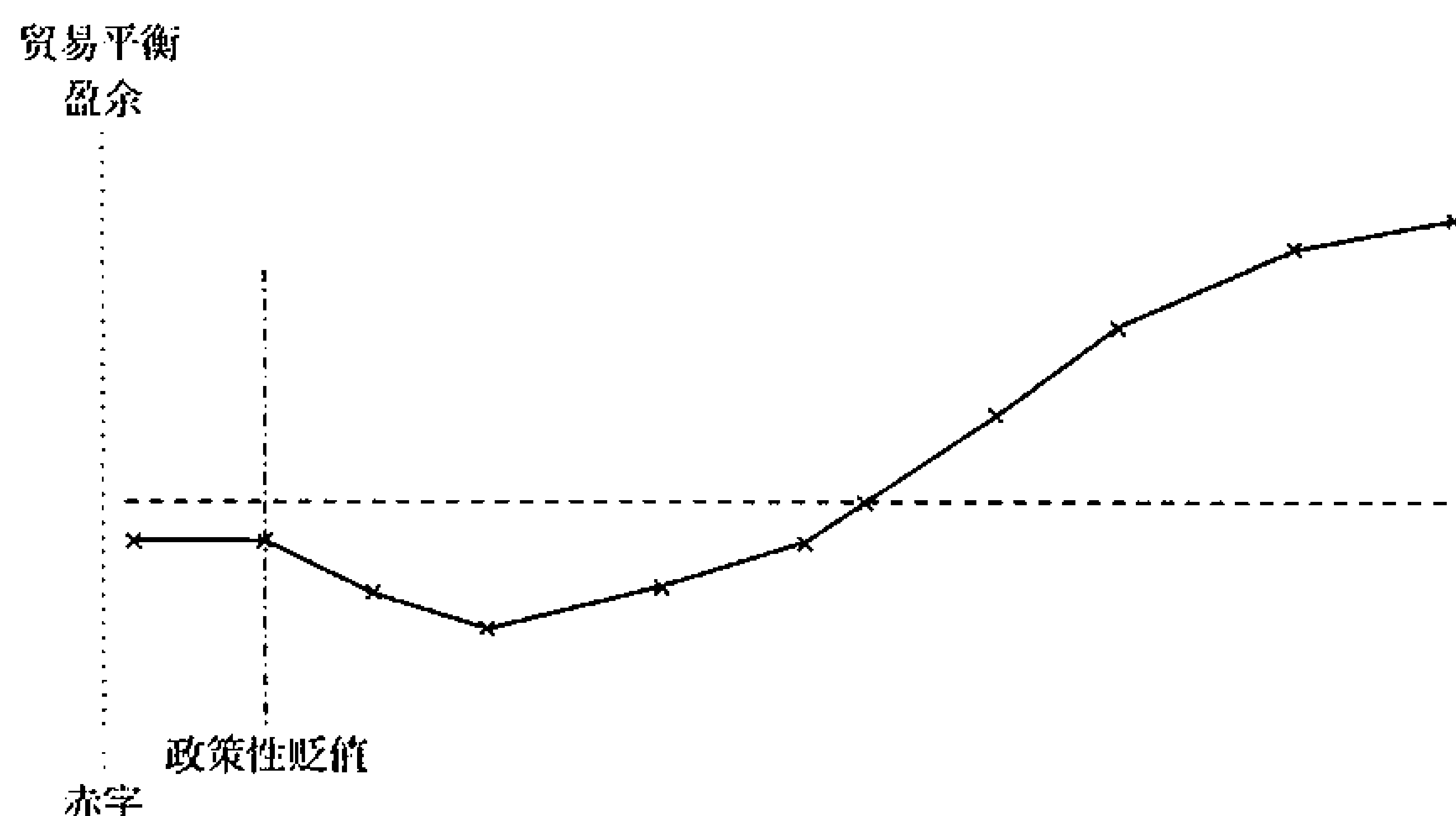


图1 J曲线

大可能在较低的价格下再次购买捷豹汽车。在较低的美元价格下，公司可能会损失当期全部的美元收入（但不包括英镑收入），并且在一段时间内不能弥补失去的收入，因为贬值的效果要经过很长时间才能体现出来。即使英国的通货膨胀是最温和的，贬值的效果也会减弱。

术语“汇率低估”和“汇率高估”表示目前的汇率不能真实地反映本国价格水平和外国价格水平之间的关系。古斯塔夫·卡塞尔（Gustav Cassel，1866—1944）在《1914年后的货币和汇率》（*Money and Foreign Exchange After 1914*，1922）一书中指出，汇率的改变要符合两国通货膨胀率的差异，即购买力平价（PPP）问题。换言之，如果一国的通货膨胀率高于另一国，那么通货膨胀率高的国家的货币在两国的汇率中应处于相对便宜的地位（由于通货膨胀）。发生通货膨胀国家的货币与没有发生通货膨胀的国家相比应该贬值。如果不这样，发生通货膨胀的国家将发现它的价格在其他国家是如此之高以致出口严重下降。可以说，在贬值之前，通货膨胀国家的货币被高估了，因为通货膨胀出现后，发生通货膨胀国家的货币能购买同样数量的外国货币，但是在国内却不能购买同样数量的商品。

对购买力平价的另一种解释是假设两国生产相同的商品，比如说马铃薯。如果A国10磅马铃薯的价格为5比索，而B国10磅马铃薯的价格为20马克，那么汇率就是1比索等于4马克，这就是每种货币的购买力平价。因此，在汇率是1比索＝4马克的情况下，相同的商品在两个国家用1比索或4马克都能买到。

在20世纪70年代的石油危机时期，石油输出国组织（OPEC）的成员国考虑以多种货币而不是以单一美元来出售石油。当时美国正在经历两位数的通货膨胀，与以前相比，美元能购买同样数量的石油，因为石油是以美元定价的，但不能购买同样数量的其他商品，比如说奔驰汽车（奔驰汽车是以德国马克定价的，而当时联邦德国的通货膨胀率比美国低）。

贸易项目收支不平衡不是政府在固定汇率制下采取贬值措施的唯一原因。例如，资金成本和资金流动也是很重要的因素。如果一国的利率提高，并且利率提高不会带来明显的风险，那么外国投资者就会把其闲散资金转移到利率高的国家，因此，需要获得该国的货币。对高利率国家货币需求的增加会使货币需求曲线向上移动，从而货币的价格上升。

379

在固定汇率制下，货币政策的作用十分有限，依赖于对国际资本流动的一点仅有限制。紧缩性货币政策使外国货币流入本国，而宽松的货币政策则使本国货币流向国外利率更高的国家。因此，在固定汇率制下，财政政策对国民经济的影响相对更大。在浮动汇率制下，扩张性货币政策使本国的货币贬值，提高本国贸易品的价格，贸易品价格的上涨反过来影响国内非贸易品的价格。只要汇率是自由浮动的，货币政策对资本国际流动的影响就非常大。

对于贬值的效应，货币学家有自己的看法。

假设国际收支出现赤字，货币学家认为这是由于经济中货币过多造成的，因此，货币市场处于非均衡状态。除非贬值能够消除多余的货币，否则不能消除国际收支赤字。如果贬值提高了贸易商品的国内价格，同时也略微提高了非贸易商品的价格，那么贬值就可以减少多余的货币，因为贬值引发了通货膨胀，使名义货币需求量增加。如果货币需求增加超出了国内限界，就会抛售国外资产，获取国外贷款来增加对本国货币的需求。这一行为将会消除国际收支赤字。如果调整过度，则可能会出现剩余。这个过程一直进行下去直到国内的货币需求与国内的货币供给相等—— 货币市场实现均衡。因此，货币学家把贬值看做是产生暂时效果并导致通货膨胀的行为。他们偏好以牺牲国内的增长为代价来消除国际收支赤字。但是，政治家不大愿意采取这种做法。

从 20 世纪 70 年代初期开始，世界上就出现了这样或那样的浮动汇率制。因此，从政府导致汇率变化的技术角度看，贬值已不是主要的因素。实际上，对于那些币值浮动或者钉住浮动货币的国家而言，国际资本流动、国家之间的增长差异和通货膨胀差异才是决定汇率的更重要的因素。

然而，即使称为浮动汇率，一百多个国家中没有几个国家的货币是真正浮动的，大部分国家都是钉住一种或多种主要货币，而这些主要货币之间是相互浮动的。这些货币（在 20 世纪 90 年代初期）包括美国美元、德国马克、日元，其次是英国英镑和瑞士法郎。硬通货国家的增长差异和通货膨胀差异可以导致大量的短期资本在国家之间流动，从而影响国际收支。因此，这些硬通货国家的汇率变动与直接的政府行为没有关系。

浮动汇率市场和固定汇率市场都不限制私人从事外汇交易。然而，有时候，尤其是在欠发达国家，外汇市场受到严格控制，政府是外汇市场中唯一的买者和卖者。那么，这些国家的货币就是不可兑换的。政府用歧视性手段来实施外汇配给。比如说，它们以较低的价格把外汇出售给想购买 X 光机的政客们，同时，以较高的价格把相同的外汇出售给想购买国外彩电的本国居民。那么，配给的价格就是歧视性的外汇差价。

外汇供给受到净出口和国外贷款等因素的影响。这种流动通常不受外汇管理当局的控制。外汇管理当局的任务是对稀缺货币实行配给，而不是使更多的货币成为稀缺货币。

总的来说，如果一国汇率受到控制，该国汇率被高估：与正常情况相比，本国居民用同样数量的本国货币可以购买更多的国外商品。高估本国货币对该国富人阶层有利。同时，基于同样的原因，外国居民发现该国的货币更昂贵，从而减少对该国商品的购买，因此，该国的出口比正常情况要少。而且，由于通过出口获得的外币数量比正常情况下减少，那么进口也同样低于正常情况。以上原因使企图控制经济的政府不得不在配给计划中实行多重汇率制。

380

应　用

1983 年，《纽约时报》（*The New York Times*）提出了一个“Mac 指数”。这个指数是基于纽约麦当劳巨无霸汉堡包和小杯可口可乐饮料的价格制定的。Mac 指数表明如何才能使外国货币的价格与纽约巨无霸汉堡包和小杯可口可乐的价格保持平衡。结论表明，一些外国货币有潜在的贬值可能——瑞士法郎贬值 4.7%，日元贬值 22.7%，德国马克贬值 24%，英国英镑贬值 25.7%，法国法郎贬值 11.3%——才能与纽约麦当劳巨无霸汉堡包和小杯可口可乐饮料的价格相匹配。几个月之内，法国法郎贬值了 10.9%。

1986 年和 1987 年，美元对日元贬值。一美元的价格由 1985 年的 240 日元下降到 1988 年初的 120 日元；也就是说，日元对美元急剧升值。日元升值使美国的日本商品价格高涨。一些日本厂商简单地接受利润降低这一事实——也许他们认为，在国内竞争者元气难以恢复的时候可以抢占美国市场的有利市场份额。

1986 年，以日元计价的电子行业的利润比年初下降了 80%。丰田（Toyota）在 1986 年利润下降了 17%。1985 年，日本公司的出口额占 GNP 的 13%，但是，1987 年，彩电出口骤

然下降；到1988年中期，汽车出口额也急剧降低。雪上加霜的是，在日元升值的紧要关头，日本面临新兴工业化国家和地区——韩国、台湾地区和巴西的竞争又加剧了。

日本的国内产业受到严重打击。1985—1987年，数以千计的工人转移到有利可图的钢铁行业。一个主要的造船企业在1986年解雇了将近40%的工人，并降低了在职工人的工资。新的投资计划胎死腹中，新建房屋的计划被迫中止，公司利润减少、工资下降成为普遍现象。

相关内容

在任何有关贬值的讨论中，美国总是处于敏感的地位。许多国家把美元当做国际储备，因为在国际清算时，美元是被普遍接受的支付手段。美国以任何方式使美元贬值都意味着世界其余各国的储备价值下降相同的数额。这种效应对研究美元贬值的真正效果有重要的启发。无论一国多么希望美国的国际收支赤字减少，该国也不愿意看到以美元持有的国际储备的数量逐渐下降。因此，其他国家不希望美元贬值。由于许多国际组织，如联合国等均以美元支付员工工资，因此，许多国际银行家和外交官都有足够的个人理由来反对美元贬值。

参考文献

Bahmani-Oskooee, Mohsen. "Deterioration in the Terms of Trade Improves the Balance of Payments Even If Not the Trade Balance: Some Evidence from LDCs." *Quarterly Review of Economics and Business* 30 (Autumn, 1990): 3. 巴马尼-奥斯库伊（Bahmani-Oskooee）为把贬值作为一个政策工具来改善国际收支提供了理论假设，他的假设包括贬值对贸易条件的影响。他列举了4个发展中国家在10年中的发展例子来支持他的假说。

Dernburg, Thomas F. *Global Macroeconomics*. New York: Harper & Row, 1989. 这本书提供了一个简单的好方法来了解在国际背景中贬值的多个方面问题。包括提供几个很好的例子引导读者理解贬值对国际收支错综复杂的影响。

Johnson, Omotunde E. G. "Currency Depreciation and Export Expansion." *Finance and Development* 24 (March, 1987): 1. 这篇文章把执行过程中的贬值问题看做是较大政策的一部 381 分。对在计划模型的框架中管理贬值的政策管理者提出了诸多要求，同时，还提出了发达国家贸易保护者和贸易壁垒对贬值效果的影响问题。

Lo, N. Chi. "Curing the U. S. Trade Deficit." *Canadian Business Review* 17 (Winter, 1990): 4. 洛（Lo）给出了关于20世纪80年代中期美元危机的几种理论方法的应用说明，清晰地阐明了主流意见对美国经济的影响。洛以一种有用的政策分析方式来展示他的研究成果。

互参条目

Balance of Payments，国际收支平衡表；Capital Flows: International，国际资本流动；Exchange Rates: Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；Exchange Rates and Interest Rates，汇率和利率；Free Trade and Protection，自由贸易与保护；Gold and the Gold Standard，黄金与金本位；Growth: Export Promotion and Import Substitution，出口推动型增长和进口替代型增长；Inflationary Effects，通货膨胀效应；Investment: Foreign，对外投资；Monetary Approaches to the Balance of Payments，国际收支的货币分析法；Monetary Policy and the Exchange Rate，货币政策和汇率；Purchasing Power Parity，购买力平价；Trade Deficits, International Debt, and Budget Deficits，贸易赤字、国际债务和预算赤字。

阿尔弗雷德·J·黑根（Alfred J. Hagan） 著

辜兰 译

王志伟 校

DEVELOPMENT: REGIONAL
区 域 发 展

382 **经济学类型**：增长和发展

研究领域：经济增长、发展与计划；区域经济

区域发展指的是改善某一地区社会条件和经济条件的一系列行为。当这些活动是由某一地区多个政府联合实施时，就成为区域性活动。

主要术语

双边协议（BILATERAL AGREEMENT）：两个独立政府签订的规定双方实施一系列经济活动的正式协议。

基础设施（INFRASTRUCTURE）：由政府建设和维护的设施，如公路、桥梁和污水管道。

马歇尔计划（MARSHALL PLAN）：第二次世界大战后美国对西欧的巨大经济援助计划。

多边协议（MULTILATERAL AGREEMENT）：几个独立政府签订的规定每一方实施一系列经济活动的正式协议。

公私合伙制（PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP）：政府和私人企业在使用公共资源和私人资源方面进行经济合作的协议。

公共部门（PUBLIC SECTOR）：由政府控制的那部分经济，在该部门中公民是股东。

综　述

区域发展是指某一特定地区多个独立的政府为解决共同的问题而进行合作的过程。有时，上级政府机构也会把区域发展计划交给某一特殊地区来完成。这些地区在规模和结构方面存在诸多不同之处，而“发展”也可以指不同类型的经济活动。

对“区域”没有合法的或官方的定义，它们通常是自发的，因此，也是自我定义的。它可以比较小，如一个州的一部分；也可以很大，如几个完全独立的国家联合起来形成一个国际区域。例如，美国就有很多不同类型的区域。有一些只是一个州的一部分，如印第安纳州的卡柳梅特工业区；另一些则覆盖几个州，如田纳西流域管理局（Tennessee Valley Authority）包含的地区。而且，这些区域中有一些是政府之间高度合作的，而另一些只是名义上的地理位置毗邻而已。国际区域构成类似的模式。欧洲经济委员会在20世纪90年代初极大地促进了相对紧密的西欧国家的区域发展，是高度合作的。另一方面，非洲撒哈拉地区覆盖了巨大的地理面积，但是几乎没有促进区域经济发展的机制。

区域发展计划至少是两维的，一是设计机构来建立和维持不同自治政府之间的政治合作；二是建立可行的计划来促进实质性的发展。区域发展的重点几乎都是经济增长。因此，主要强调鼓励私人或公共部门投资。政府的任务是改善地区的公共设施，并且提供高质量的公共服务，如教育、公共安全和健康保障。同时，政府还要通过税收削减，创造员工培训机会和建设必要的公共设施来鼓励私人投资。

区域发展有四种基本的模式或方法。第一种也是最简单的一种方法是，两个或两个以上的政府通过从事与发展相关的一系列平行的经济活动联合解决共同问题。在美国州一级或地

方一级的地区，这种模式指的是几个不同的州政府允诺通过相同严厉程度的反污染法，对教育投资大致相同金额，或者承担公路建设和其他的公共建设项目。在国际上，这种方式意味 383 着两个或多个国家允诺设置相同的进口关税或者同等程度的限制外来移民的数量。

第二种也是日益流行的区域发展模式是在自愿的基础上，建立超越个人权限的公私合伙制。这种合伙制适用的范围很小，能够解决一两个与发展相关的问题，如提高农作物产量，或改善房屋质量，或者扩大范围，试图从事更多的发展活动。在美国的许多地方，这种方式都是由私人部门发起的，如银行或某一特定地区的主导产业。在这种情况下，主要是私人企业提供发展资金，在不同的政治权限中促成有益的立法并占领地区市场。在其余的情况下，创办私人非营利性企业来代表地区内不同政府和大部分公私合伙制企业的利益。国际上也经常使用公私合伙制这种方式，但是，它采取的形式主要是为地区主导产业提供资本、技术经验和政治领导。最好的一个例子是中东国际石油公司为改善房屋质量、基础设施及其所在国的生活环境而发起的公私合伙制计划。

第三种方式就是建立双边或多边的正式协议，它明确地规定了在发展过程中不同的政府应该做什么或不应该做什么。通常，这种方式不是建立在自愿或单边的基础上。通过这些正式协议，政府需要做的事情可能是向共同发展基金捐款，或者是参加员工培训合作项目。这种双边或多边协议在国际上非常流行。除了项目合作之外，同一地区的国家还可以就共同的经济政策达成协议。因此，这些国家除了允诺加入联合水力、电力项目或铁路运输项目，还可以对某些产品（为了保护本国产业）制定共同的进口关税、产量配额并就其他的共同经济事项达成协议。

区域发展的第四种模式或方法是建立在一个或多个独立的区域发展机构的基础之上，参与政府赋予这些机构一定的职责和权力。这些独立的机构可以是上级政府安排的，也可以是自发形成的。在20世纪30年代，联邦政府在田纳西流域以及该地区的其余六个地方委派了田纳西流域管理局。在60年代，明尼苏达州在圣保罗及周边地区设置了中央理事会。有许多自发建立地区发展机构的例子，但大部分只取得了有限的成功。因为这种方式意味着政府要出让一部分统治权力，因此，在国际上实施这种模式是很难奏效的。只有欧洲经济共同体（简称欧共体，European Economic Community）成功地把经济决策制定权力从成员国转移给作为一个整体的欧共体。

应　用

尽管从殖民时代开始，美国就试图进行区域发展，但是直到20世纪30年代，它才成为大家公认的解决社会经济问题的一种方式。在美国成立的前140年间，地方教会和竞争对手经常极力阻止有效的、协调的区域发展计划的形成。然而，在大萧条时期，由于罗斯福新政的出台，美国开始重视区域发展计划。联邦政府坚决主张并在经济上大力支持这一计划。

大萧条时期，出现了两大主要的区域发展计划，并作为当时成功的典范保留下来。其一是维护和发展大平原地区的农业经济。这个项目系统地包括植树、保护土壤以及发放贷款授权使农民不要离开土地。

第二个有关区域发展的是田纳西流域管理局的建立。这是美国实施区域经济计划以来规模最大的项目之一。这个众所周知的项目，也 384 称作TVA，是1933年5月由国会创办的一个独立的公共合作组织。它有权控制亚拉巴马州马瑟尔·谢尔斯地区的政府财产，并有权在田纳西河及其支流上建造大坝和发电厂。总的来说，TVA的权力扩展到七个州。它的主要职能是发电和送电，但是，它还负责改善河流系统的水上运输，促进土壤保护，帮助地区重新造林，以及为改善地区的农业条件生产化肥。

毫无疑问，TVA是一个相当成功的区域发展项目。然而，这样的项目再也没有出现过。它是在全国性大危机时期作为应对措施出现的，一旦危机过去了，这样大规模的计划也就急剧减少。尽管有过几次提议，但是没有一个与TVA规模相当的新项目得到批准，这一事实表

明，区域发展面临很多困难。区域发展的要求常常与地方利益发生冲突，地方企业害怕区域性的竞争，而且，赋予区域机构权力意味着放弃地方的政治权力。

出于这样或那样的原因，美国在20世纪40年代和50年代几乎对区域发展项目不感兴趣。然而，到了60年代和70年代，这一兴趣又开始增加。然而，这一时期的区域发展计划与20世纪30年代不同。后者的规模小得多，而且主要是强调规划设计，而不是强调区域项目管理。20世纪60年代末期的“大社会”（the Great Society）项目就极大地鼓励了地区规划机构的形成。

20世纪80年代，对区域发展的兴趣又再次发生变化。尽管里根总统提出的削减政府开支计划阻止了联邦政府试图发起新的区域发展项目，但是，在州一级或地方一级还存在区域发展的观念。20世纪80年代试图进行区域发展的一个关键因素是公私合伙制的形成。20世纪80年代，美国的经济增长不平衡。一些地区，最明显的如加利福尼亚、得克萨斯和佛罗里达，经济发展非常好；而另一些地区，如西北和中西部地区，经济比较落后。就是在这些落后地区开始实行公私合伙制的区域发展计划。

20世纪70年代和80年代是一个区域发展大量上升到国际水平的时期。从很大程度上讲，是欧洲经济共同体的出现刺激了这一活动。欧共体是第二次世界大战后美国对西欧实行马歇尔援助计划的结果。自成立之日起，欧共体除了为西欧各国制定共同的经济政策，并倡导联合发展之外，还承担一个准政府实体的角色。当欧共体由7个成员国发展成为14个成员国时，它成立了欧洲议会、为共同体制订实施方案的内阁和仲裁经济纷争的法庭。欧共体对欧洲区域发展的主要贡献是提供一种方法来解决长年积累的政治分歧。

世界其他地区也试图模仿欧洲的经验，但是都没有欧洲那样成功。世界上其他大部分地区缺乏欧洲那种解决各国政治分歧的机制，缺乏一个成功的区域发展计划所必需的部分或全部因素。在国际区域发展讨论中有时忽视的一个因素是即使第二次世界大战后，欧洲各国都受到沉重破坏，但它依然拥有许多经济资产。它拥有受到高等教育的人口、丰裕的资源（或者可以得到丰裕的资源）、发明新技术的潜力，更重要的是，可以获得发展资金。世界上许多欠发达地区都缺少这些因素。

对于非洲、亚洲和拉美的许多欠发达地区而言，区域联盟对未来的经济增长是十分重要的，这一点几乎毋庸置疑。同时，很明显的是，如果不能克服国家之间的政治分歧，纯粹的区域发展组织是不会自动带来良好的经济效果的。

385

对于大部分地区，无论是美国自然形成的地区还是国际合作的群体，站在区域的角度来发展经济是有巨大优势的。这种方式可以积累大量的资本来进行重大投资，能够建立一个更大的、更有吸引力的市场来对外提供商品和服务，能够减少出口的国际竞争。同时，它还可以集合各国资源建造重要的基础设施（如机场和港口）。区域发展带来的规模经济对地区的发展有重要的贡献，但是这些利益不易获取。

相关内容

只有当地区的某个特定地方面临严重的经济问题时，区域发展给国家带来的好处才显示出来。只有当单个政府不能独立地处理问题时才会考虑区域（多个单位）发展的方式。这种观点反映出政治的本质以及政治与经济之间的关系。政治联盟不管规模和范围多大，对它所代表的人民的利益是很敏感的，而且这些利益不同的政府之间有实质性的差异。尽管不同的政府处于同一区域，但并不意味着它们有共同的利益。实际上，不同政府之间的关系更多的是竞争而不是合作。当一个政府垄断一些重要资源，如港口、高质量的卫生保健、高质量的教育制度，或者不同的立法对某些产业有特殊的优惠时，政府的利益分歧就表现出来了。有时候，仅仅是宗教的分歧。因此，即使处于同一地区的不同政府面临相同的问题，如缺乏投资资本、失业率高或技术短缺等，政府分歧的程度会超过合作发展的愿望。使问题变得更复杂的是区域发展计划通常意味着解决复杂的长期问题，而各国居民关心的却是短期问题。因

此，不管使用何种方式来建立可行的区域发展计划，巨大的阻力都是可能存在的。区域越大，越多样化，建立可行性计划的困难也就越大。

区域发展是一般重要的经济力量，但它不能完全取代地方发展。如果区域发展是解决而不是超越主要的政治问题，如果把区域发展看做是对地方经济发展的一种援助，那么区域发展就能发挥最大的作用。

参考文献

Conybeare, John A. C. *Trade Wars: The Theory and Practice of International Commercial Rivalry*. New York: Columbia University Press, 1987. 该书认为贸易摩擦是影响区域发展的因素，它参考了历史上的六种不同的贸易政策，并对其进行评价。尽管视野有些狭隘，但该书仍不失为一本适合一般读者阅读的书籍。

Howitt, Arnold. *Managing Federalism: Studies in Intergovernmental Relations*. Washington, D. C.: CQ Press, 1984. 对区域发展的政治因素作了很好的介绍。用案例学习的方法强调政府之间的合作。

Jacobs, Jane. *The Economy of Cities*. New York: Random House, 1969. 一本优秀的介绍发展过程的书。尽管理论性强，但具有很强的可读性。雅各布斯（Jacobs）描述的基本原理既对区域发展适用又对城市发展适用。

Kindleberger, Charles P. *Marshall Plan Days*. Winchester, Mass.: Allen & Unwin, 1987. 关于第一个主要的国际区域发展的案例研究。该书写得很好，但是理论性太强，不易读懂。本书为马歇尔计划的出发点和结局提供了一个很好的历史报告。

Korten, David C., and Rudi Klauss, eds. *People Centered Development: Contributions Toward Theory and Planning Frameworks*. West Hartford, Conn.: Kumarian Press, 1984. 一本关于国际区域发展的优秀选集。从不同的理论层面探讨不同的问题。适合一般读者阅读。

Watkins, Alfred J. *The Practice of Urban Economics*. Beverly Hills, Calif.: Sage Publications, 1980. 城市经济学与发展经济学非常相似，该书将二者合为一体，为发展的过程提供了一个很好的框架。 386

Woods, Alan. *Development and the National Interest: U. S. Economic Assistance into the Twenty-first Century*. *Washington* D. C.: Government Printing Office, 1989. 这是由国际发展机构的权威人士写的一篇优秀的报告。描述在世界各地发生的不同的国际区域发展项目。非常适合一般读者阅读。

互参条目

Capital Budgeting，资本预算；Central Planning，中央计划；The European Economic Community，欧洲经济共同体；Free Trade and Protection，自由贸易与保护；Industrialization，工业化；Monetary and Fiscal Policies in Developing Countries，发展中国家的货币政策和财政政策；Regional Economics，区域经济学；Undeveloped and Underdeveloped Countries，不发达和欠发达国家。

威廉·P·霍季纳基（William P. Hojnacki） 著
辜 兰 译
王志伟 校

DEVELOPMENT AND TERMS OF TRADE
发展和贸易条件

387 **经济学类别**：国际经济学

研究领域：经济增长、发展与计划；国际贸易理论

贸易条件指的是不同国家或地区之间的商品组合进行贸易时的交换比率。贸易条件变化趋势在一定程度上依赖于国家的发展水平和它所生产的产品种类，它能决定该国在长期贸易中获得利益还是遭受损失。

主要术语

需求弹性（ELASTICITY OF DEMAND）：弹性是对相对反应程度的度量。一种产品或服务的需求弹性是需求数量百分比变动与影响需求的因素，比如价格和收入的百分比变动之间的比例。

贸易收入条件（INCOME TERMS OF TRADE）：改进的贸易条件测算方法，用出口收入除以进口价格指数。

净易货贸易条件（NET BARTER TERMS OF TRADE，NBTT）：一个标准出口商品组合价格（用出口价格指数表示）与一个标准进口商品组合价格（用进口价格指数表示）的比例。

贸易的单要素和双要素条件（SINGLE AND DOUBLE FACTORIAL TERMS OF TRADE）：这是改进的贸易条件测算方法。贸易的单要素条件由净易货贸易条件乘以国内生产的出口产品的劳动生产率得出。贸易的双要素条件由净易货贸易条件乘以国内生产的出口产品的劳动生产率与国外生产的进口产品的劳动生产率之间的比例得出。

综　述

广义上，两个消费束（A 和 B）之间的贸易条件是指用一个消费束表示的另一个消费束的价值（价格），或两个消费束的交易比例。消费束 A 相对于消费束 B 的贸易条件下降，意味着既定数目的消费束 A 能够购买（或交易）消费束 B 的数量比以前更少。贸易条件的改变通常用与 100 的偏离程度表示，100 是基年的贸易条件值。因此，如果消费束 A 的贸易条件为 150，则相对于基年来说，消费束 A 可以多购买 50%的消费束 B。

贸易条件最常用的计算方法是净易货贸易条件，净易货贸易条件是某国一个标准进口产品束的价格除以该国一个标准出口产品束的价格。粗略地讲，净易货贸易条件给出了一单位出口产品束可以购买的进口产品束的数量。一国净易货贸易条件下降，并不必然意味着该国情形变坏，这可以从以下三个方面加以说明。

第一，一国出口供给增加可能使得出口产品价格下降，因此导致该国净易货贸易条件发生不利的变化。然而，如果对出口产品的需求富有价格弹性（这意味着，出口价格下降 1%，出口产品的数量增加超过 1%），该国出口收入和出口的购买力事实上会上升（假设进口产品价格不变）。基于该理由，贸易收入条件，即用出口收入除以进口产品价格，有时也用来替代净易货贸易条件。因为贸易收入条件指的是出口收入所能购买到的进口产品的数量，贸易收入条件是对一国进口能力和来自贸易的福利（或损失）的更好度量方法。

第二，出口产品价格下降可能是出口产品部门劳动生产率（每个工人的平均产出）提高的结果。为了把生产率的这种变化纳入分析中，我们通过净易货贸易条件乘以国内生产出口产品的生产率构造单要素贸易条件。单要素贸易条件上升表明一单位国内劳动生产的出口产品所具备的购买进口产品的能力提高。为了对国外在生产进口产品方面生产率的改变作出调整，我们可以用单要素贸易条件除以国外劳动生产进口产品的生产率指数。这个新的度量方法称为“双要素贸易条件”，表明一单位从事出口品生产的国内劳动，通过贸易以购买进口产品的方式所能够购买的国外进口产品耗费的劳动数目。换句话说，双要素贸易条件表现了国内和国外从事贸易品生产的劳动之间的交换比例。

388

第三，贸易可能会导致就业改变。这种改变可能通过其他更精密的贸易条件计算方法反映出来，这种贸易条件的计算方法被称为“就业修正的双要素贸易条件”。最后，净易货贸易条件（如同其他计算贸易条件的方法一样）忽略了贸易产品质量的改变。然而质量是一个值得考虑的重要因素，因为有些工业制成品（汽车、家用设备、机器）的质量已经有了显著的提高，而许多食品（可可、香蕉）和矿产原料（煤、铝矾土、天然纤维）的质量要么没有提高，要么即使有提高也是很轻微的。农产品和原材料（统称为初级产品）的出口方可以从贸易中获利，因为它们为购买进口品所花费的每一单位成本所获得的服务增加了，即使其净易货贸易条件不变甚至下降。

总的来说，人们经常使用的净易货贸易条件仅仅反映了贸易产品相对价格的波动，但并未就其他的重要方面进行相应的调整，比如劳动生产率、就业和产品质量。产品质量能通过贸易改变一个国家的经济福利。因此，利用净易货贸易条件的改变进行简要的福利分析时要十分谨慎。

应　用

各种计算贸易条件的方法最常见的应用是在国际贸易领域。在本词条中，我们要特别关注发展中国家（南方国家或称为外围国家）出口初级产品和从工业国家（北方国家或称为核心国家）进口制成品的净易货贸易条件。1950年以来，以劳尔·普雷维什（Raúl Prebisch）和汉斯·辛格（Hans Singer）为代表的极具影响力的思想流派认为，长期来看，净易货贸易条件将沿着不利于发展中国家出口的趋势发展。有些经济学家提出一些理由来支持“普雷维什-辛格假说”（Prebisch-Singer hypothesis）。

首先，从长期来看，初级产品需求的增长相对于制成品需求增长要缓慢得多。农产品出口增长缓慢是因为这类产品的需求对收入增长不敏感（换句话说，农产品是缺乏收入弹性的）。一系列估算表明，工业国收入每提高10%，对发展中国家食品出口的需求提高大约6%。对一些特殊的热带产品（糖、茶叶、咖啡、可可、菠萝和香蕉）的需求增长比例大约在3%～5%之间。至于对原材料的需求，工业国的产业结构已经从钢铁、纺织和造船转向服务业和电子产业，导致对某些原材料的需求也下降了。进一步，技术进步也不利于初级产品出口，技术进步使得许多替代品发展起来，取代了某些行业过去用做原材料的农产品（比如合成纤维代替了棉花，丝绸和塑料代替了橡胶和铜）。技术进步还降低了生产一单位工业制成品或全部产出所需要的金属和其他矿产品的数量。（比如，据估计1973—1984年，每一单位美国GNP所消耗的铜、镍和锡分别下降了20%、30%和40%。）

支持普雷维什-辛格假说的第二个证据是发展中国家与工业化国家之间劳动供给条件的不同。在发展中国家，劳动力相对丰富，劳动生产率提高和劳动需求增加不会使工资显著提高。对于工业化国家来说，情况刚好相反，在工业化国家，劳动资源相对稀缺。工业国出口产品价格相对于发展中国家出口产品价格提高的更快，反映出在工业化国家劳动力成本增长更加迅速。

第三个紧密相关的论据强调指出，在工业化国家中，工会和企业的市场权力（即操纵价格的能力）也使得净易货贸易条件向不利于发展中国家的方向发展。在这种情况下，工业化

国家生产率提高导致了高工资和（或）高利润而非低出口价格。势力强大的工会组织提高工资水平，企业则把高工资成本转嫁给发展中国家。另一方面，发展中国家在生产初级产品方面生产率提高所获得的利益主要以低价格的形式转移给了消费者，因为在发展中国家没有相应的工会组织，同时初级产品市场也是高度竞争的。

389

普雷维什-辛格假说所依赖的历史统计基础是来源于对1873—1938年英国净易货贸易条件的分析。基于英国净易货贸易条件的变化，出口到英国的初级产品的净易货贸易条件（即英国净易货贸易条件的倒数）每年以1%的速度下降。由于以下几个原因，普雷维什-辛格假说的结论也受到批评，它忽略了英国工业制成品质量的提高，把英国进口产品运输成本的下降和进口产品本身的价格下降相混淆，而且把英国的个案进行了一般化的推广。

20世纪80年代进行的基于1873—1938年涵盖范围更广的数据所进行的几项有影响的研究进一步确认了普雷维什的发现，即NBTT确实有下降的趋势（虽然有些研究结果表明下降的幅度要比普雷维什所发现的要小）。对于第二次世界大战之后的时期而言，得到的证据是相互冲突的。根据一份估计，1954—1972年，初级产品总的NBTT以每年大约1.2%的速度下降。同一时期，某些产品大类（食品、矿产、燃料、饮料）和各单一产品的NBTT要么表现出非趋势性，要么表现出恶化的趋势。然而1973—1982年，情况发生了变化，初级产品对工业制成品的总NBTT以每年大约7%的速度上升。这一上升在很大程度上是因为1974—1979年原油价格上涨所导致的。此外，初级产品的NBTT在1900—1982年这一相对较长的时期及其两个子阶段（1900年至第二次世界大战前夕，第二次世界大战之后至1982年）上所表现出的下降也支持普雷维什-辛格的观点。

有一点必须注意，如果把发展中国家作为一个整体来研究初级产品出口的NBTT，会掩盖不同国家、不同产品之间NBTT变化的不同趋势（比如1960—1980年，利比里亚香蕉的NBTT从255下降到71，而石油输出国组织中的伊拉克、科威特、利比亚和沙特阿拉伯石油出口的NBTT在同期从26上涨到168）。同时，由于NBTT存在很多不足，如果可以得到所需要的数据，应该构造更精密的贸易条件计算方法。经过就业修正过的双要素贸易条件表明，1960—1978年，部分发展中国家的农产品出口贸易条件以每年大约2%～3%的速度下降。

通过上文的分析，我们可以得到如下结论，通过研究NBTT的历史变动所获得的结论随着所研究的历史时期、商品（或商品大类）、国家（或国家集团）、数据、所采用贸易条件的计算方法不同而不同。然而，从可获得的证据来看，总体上是支持NBTT下降这一结论的，特别是对于那些非石油初级产品。

相关内容

20世纪50年代早期出现的关于贸易条件的争论，反映出一些经济学家对于国际贸易在推动发展中国家经济发展和缩小南北收入差距所发挥的作用的悲观看法。这些经济学家提出质疑，经济理论中的传统分工模式（发展中国家专门生产初级产品，并与工业化国家交换工业制成品）是否真的能使发展中国家受益。合理的解释是，这种分工方式连同初级产品贸易条件下降，使得发展中国家陷入不利的局面，虽然出口产品数量增长，但是国民收入却有所下降。在这种情况下，国际贸易成为加剧国际间不平等的因素：国际贸易使得南北差异日益扩大。初级产品暗淡的前景使得依赖初级产品出口的发展战略不再可行。

贸易条件争论的核心已经转向包含发展中国家和工业化国家之间全部贸易产品的净易货贸易条件。这一转变在一定程度上是因为有证据表明发展中国家出口的初级产品比工业化国家出口的初级产品的价格下降快，而发展中国家出口的工业制成品比工业化国家出口的工业制成品价格上升慢。因此商品净易货贸易条件的改变，不仅取决于商品的种类，而且还取决于这种商品的产地。发展中国家僵化和落后的产品结构阻碍了生产结构随着市场的改变而迅速调整从而将资源用于其他产品生产，这可能

390

是问题之一。

作为发展中国家初级产品贸易条件的未来发展趋势，人们认识到应该避免将该问题泛化。未来工业化国家技术进步和需求方式的转变，将创造对某些初级产品新的需求，并使对其他一些初级产品的需求下降，因此，某些初级产品贸易条件改善的同时，另一些初级产品的贸易条件却在恶化。除此之外，全球人口增加，发展中国家之间贸易的扩大将使全球需求增加，从而改善某些初级产品，如食品的贸易条件。因此，对所有初级产品贸易条件的极度悲观是没有根据的。

另一方面，对某些发展中国家来说，贸易条件的稳定下降将会使人们考虑在长期内使出口产品多样化（包括在可能的时候出口更有前景的初级产品，提高经过加工的食品、原材料和工业品在出口产品中的份额）、提高产品价格[比如组成卡特尔来阻止贸易条件的进一步恶化，使用出口关税和（或）配额来限制供给]、就新的国际商品协议展开谈判、降低或消除工业国家的贸易壁垒、稳定初级产品价格。这些策略的可行性以及净利益因国家（和产品）而异。因此，在实施这些战略之前，必须研究每个战略对不同国家可能的影响。

参考文献

Emmanuel, Arghiri. *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*. Translated by Brian Pearce. New York: Monthly Review Press, 1972. 本书是一部著名的对传统南北分工和贸易模式进行批判的著作。书中讨论了贸易条件在传导不平等方面的作用。作者认为不平等的根源在于南方国家和北方国家之间“不平等的交换”，建议本科生阅读。

Harberler, G. “Terms of Trade and Development.” In *Economic Development for Latin America*, edited by Howard S. Ellis. London: Macmillan, 1961. 本文是一篇很好的对普雷维什-辛格观点进行批评的早期文章（275～297页）。

Hogendorn, Jan S. *Economic Development*. New York: Harper & Row, 1987. 在第12章中，作者使用大量篇幅提供了关于贸易条件的理论论据和实证论据的批评观点。特别适合对经济学理解较少或没有相关背景知识的人阅读。

Sparos, John. *Inequalizing Trade?* Oxford, England: Clarendon Press, 1983. 本书是关于贸易条件的最权威的著作之一。这部专著最显著的特点是要素贸易条件的估算，建立起了贸易条件以及由贸易条件所导致的不平等之间的关系。建议高年级本科生阅读。一般的读者也能从关于贸易条件测算的非技术部分以及提供了历史数据的图表中受益匪浅。

World Bank. *World Development Report*. New York: Oxford University Press, 1988. 本书是世界银行的年度出版物，它包含120多个发达国家和发展中国家贸易条件和其他相关指标的数据。

互参条目

Comparative Advantage，比较优势；Elasticity，弹性；Exports and Imports，出口和进口；The Heckscher-Ohlin Trade Theory，赫克歇尔－俄林贸易理论；International Trade and Gains from Specialization，国际贸易与专业化收益；The Prebisch-Singer Hypothesis，普雷维什－辛格假说；Undeveloped and Underdeveloped Countries，不发达和欠发达国家。

萨艾德·马戴维 (Saeid Mahdavi) 著
辜兰 译
王志伟 校

DEVELOPMENT THEORY
发展理论

391 **经济学类别**：增长和发展
研究领域：经济增长、发展与计划

经济发展指的是一个过程，在这一过程中社会获得了运用资源生产更多产出和更高生活质量的能力。经济发展与生活在亚洲、非洲和拉丁美洲欠发达国家中，占全球总数3/4的人口生活标准的提高息息相关。

主要术语

核心国家（CENTER）：拥有殖民地或能对其他国家实施决定性经济影响的发达的工业化国家。

发展中经济（DEVELOPING ECONOMIES）：指三种经济体，低收入国家、中低收入国家和中高收入国家。

经济增长（ECONOMIC GROWTH）：人均真实收入随着时间而增长。

外部经济（EXTERNAL ECONOMIES）：个人或厂商投资行为导致其他厂商或整个社会获得成本优势，而前者不能因此向后者收取费用。

进口替代（IMPORT SUBSTITUTION）：发展国内产业来替代进口产品，通常的做法是给进口产品设置障碍，比如关税和配额。

不可分性（INDIVISIBILITIES）：对电力、交通和通信行业的投资往往要求最小的投资规模，虽然最小投资规模也相当巨大。不可分性有时也指投资决策之间的相互依赖性。

人均实际收入（PER-CAPITA REAL INCOME）：实际国民总收入除以人口。

外围国家（PERIPHERY）：依赖于核心国家的殖民地或经济体。

实际国民生产总值（REAL GROSS NATIONAL PRODUCT，GNP）：一年中生产出来的、以不变价格计算的最终产品和服务的市场价值总和。

综　述

早期的发展理论认为发展的本质是经济增长和工业化。1944年保罗·纳西兹·罗森斯坦-罗丹（Paul Narcyz Rosenstein-Rodan，1902—1985）首次提出，经济各部门的投资应该同步进行，实行“大推动”战略，以此来解决投资的“不可分性”和“外部经济问题”。哥伦比亚大学的拉格纳·纳克斯（Ragnar Nurkse，1907—1959）通过平衡增长理论再次强调了这一观点。他认为，落后通过一系列相互影响的恶性循环只能导致更加落后。低收入导致低储蓄和低投资，进一步导致低生产力（低的人均产出）。生产力低，收入也低，国内市场狭小，狭小的市场阻碍了进一步投资。纳克斯认为对一些行业同时进行投资可以克服这个恶性循环。通过把剩余劳动力这一资源引入经济，可以创造出新的资本。纳克斯对发展中经济把储蓄增加转化为出口增长方面的能力十分悲观。这导致了各种差异理论，比如储蓄差异、外汇差异、技能差异，同时也产生认为外国援助可以缩小这些差距的大量文献。

经济史学家沃尔特·罗斯托（Walter Rostow）提出了著名的“经济起飞”理论，他指出从传统社会向工业社会发展的必要条件。储蓄

至少要增加到国民生产总值的 10%，诸如纺织、运输等关键部门的发展应该为经济发展提供决定性的推动力量，教育应该为发展提供科学、合理的目标。

一位名叫艾伯特·奥托·赫希曼（Albert Otto Hirschman）的美国拉美发展问题专家认为，由于缺少管理经验和承担风险的能力，平衡式发展是不可能实现的。他提出了一套精密的非平衡发展战略，某一个与其他部门有关联的经济部门的快速发展，将会对其他部门产生投资压力。

联合国的许多经济学家——汉斯·辛格（Hans Singer）、劳尔·普雷维什（Raúl Prebisch）和冈纳·缪尔达尔（Gunnar Myrdal）赞成进口替代战略，因为他们不认为出口可以作为推动经济增长的力量。全球对发展中国家传统的出口产品，比如农产品、矿产品的需求不可能迅速增长。贸易的利益更多地被发达国家所获得。这些经济学家认为，工业化只能是在贸易壁垒的保护下才能发展起来。

阿瑟·刘易斯（Arthur Lewis）爵士是工业化的早期倡导者，并于 1979 年获得诺贝尔经济学奖，刘易斯根据发展中国家的“二元”经济结构提出了自己的理论。传统的农业部门有固定的土地、有限的资本、剩余的劳动力和落后的技术，与之并存的是一个小规模的现代化工业部门，工业部门为了扩张需要更多的资本、新技术和劳动力。在刘易斯看来，发展就是把传统部门的剩余劳动力转移到现代部门中去。该理论还具体指出了这一转变得以实现的条件。

392

二元发展理论可以看做是结构理论的一个分支，结构理论非常强调市场和经济制度发挥作用的方式以及把资源从一个部门转移到另一个部门存在的障碍。发展理论是对产业结构变迁进行的研究。哈佛大学的西蒙·库兹涅茨（Simon Kuznets，1971 年获得诺贝尔奖）和霍利斯·钱纳里（Hollis Chenery）通过对产业结构变迁进行的比较研究得出了一般性的结论。

无论是马克思主义还是非马克思主义的激进主义者都对发展持一种历史的观点。斯坦福大学的保罗·A·巴兰（Paul A. Baran，1910—1964）认为资本主义之所以在殖民地没有实现彻底的现代化和工业化，其原因是殖民地的当权者和构成殖民地权力精英的半封建力量结成联盟。即使在获得独立后，掌权的当地社会精英仍然不想或者没有能力打破他们在经济上的依附地位。由于总部设在“核心”国家的跨国公司对技术、研发的垄断，使得当地经济的依附性不断恶化。近年来，一些激进经济学家发展出一套“核心”国家和外围国家之间的“不平等交换”理论。核心国家不仅获得本国经济发展带来的利益，也享受外围国家生产力发展带来的好处。外围国家的经济依附性变成了自身发展能力的制动器。外围国家不同的国内经济结构导致了不同程度的依附性和不同的发展思路，而这一切都被形形色色的发展理论所掩盖。

有些经济学家，比如英国的彼得·鲍尔（Peter Bauer）对发展理论中对市场和价格机制不信任的观点提出了挑战。他们对于发展理论对于政府计划和监管的信任提出质疑。他们认为全球自由贸易体系对交易各方是互利的，出口推动的工业化可以作为增长的原动力。20 世纪 60 年代和 70 年代已经在很大程度上证明了这些观点的正确性，并将发展经济学带回一般经济理论的主流。

应　用

1965—1988 年，所有低收入和中等收入国家平均人均国民生产总值增长率为 2.7%。单独计算的低收入国家增长率稍高一些，为 3.1%。如果将中国和印度从低收入国家中去除，剩余的更加贫困的国家的情形更差，人均收入增长率只有 1.5%。如果把增长率按地区进行划分，同样显示出很强的差异性。东亚表现最好，年增长率为 5.2%，撒哈拉以南非洲国家的增长率只有微不足道的 0.2%。南亚和拉丁美洲的增长率分别为 1.8%和 1.9%。

经济增长的差异至少在一定程度上是由各国采取的不同发展战略造成的。韩国和中国台湾等东亚国家和地区采取的是完善市场机制的政策。利率可以随着通货膨胀和资本的稀缺性而浮动，以此鼓励储蓄和节约使用资本。私人

部门有足够的空间进行经营和扩张，而不受政府干预。政府创造激励条件，鼓励生产出口产品。通过对外贸易和外国私人投资来开发这些国家和地区在劳动和技能方面的比较优势。结果在产出和就业都以较高速度增长的同时，收入分配也比较公平。政府发挥服务职能，而不是扭曲市场经济的作用。

印度的发展强调进口替代部门的工业化，更加重要的是，政府非常强调发展一个强大的资本品部门。在大多数情况下，政府设立并经营机械制造企业。政府根据政策优先性，在指导和监管私营企业方面发挥着重要作用。名目繁多的控制和监管使得新生官僚机构和政客的权力不断扩大，增加了设立和经营企业的成本。长期经济增长的情况令人失望——从1965年到1988年，真实收入增长率只有1.8%，直到1985年开始实施自由化政策之后，经济增长率才有所提高。

398

巴西和墨西哥等国在20世纪60年代中期从进口替代战略转向出口导向战略。1965—1980年，经济组织的形式要比印度好得多。只是由于20世纪70年代石油危机导致的巨额债务使其经济不得不做出相应的调整，从而大大降低了增长速度。

虽然中国台湾和韩国在经济高速增长的同时实现了收入的公平分配，巴西—墨西哥式的发展战略未使其低收入阶层获利。少数国家，如中国和斯里兰卡（1950—1977年）采取的是一条旨在为全民提供基本必需品：食物、服装、住房和最低社会服务，包括初级教育和基本医疗保障的发展道路。中国曾经是一个实行计划经济的国家，在通过高度集权的计划机制推动工业化的同时，不断放松管制来发展农业，实施农村长期项目，并依靠当地资源和人民的创造性来提供基本的社会保障。自从1978年起，市场激励的作用不断增强。虽然私营企业的种类有限，但数量不断扩大。

斯里兰卡在民主政体下实施的是混合式的经济体制，以补贴的价格向全民配给主要的食品——大米。政府提供免费教育和基本医疗服务。对于一个贫困国家来说，社会指标所显示的生活质量标准是令人瞩目的。斯里兰卡通过实施进口替代战略来为人民提供基本必需品。随着进口替代部门成本不断提高，国家已无力向其大型种植园投资，因此经济停滞不前。自1977年起实施的政策改革放松了经济管制，减少食品补贴，削减福利支出。虽然经济增长加速，但是种族冲突和政治矛盾却有所加剧。

相关内容

直到第二次世界大战结束，经济发展才作为一个独立的学科兴起。这一学科发展的源泉在于1945年之后亚洲和非洲的殖民地独立运动。新兴的独立国家对迅速实现工业化很感兴趣。西方世界对经济发展理论感兴趣一方面是人道主义原因，另一方面是由于冷战导致的影响力之间的竞争。新兴国家无论是在社会、制度还是在发展条件方面都各不相同。这一观点促进了经济发展理论的发展。

发展经济学作为经济学的新领域可以在古典经济学中找到类似的研究。当刚刚开始快速经济增长时，经济学已经作为一个科学研究领域开始发展了。被认为是经济学之父的亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）把他出版于1776年的伟大著作命名为《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*）。古典经济学家，斯密、大卫·李嘉图（David Ricardo）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）和约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill）都对资本增长问题、人口增长对食物和工资水平的影响、技术进步和资本积累以及社会如何实现“富足”问题非常关心。他们都坚持相同的信念，社会不同利益集团之间应该通过市场交易达到和谐，而不应该受到政府或垄断势力的干预。卡尔·马克思（Karl Marx）从这一传统观点出发，提出了相反的观点：不同阶级之间相互冲突而不能实现社会和谐。与其他经济学家相比，卡尔·马克思更强调技术进步的作用，技术进步不仅是社会变革和进步的工具，同时也是资本主义社会失业和痛苦的增长方式。

1870—1940年，经济学家关注的重点从经

济增长过渡到如何更好地利用资源。在20世纪40年代和50年代，发展经济学和古典经济学关注的问题是一致的。而这一时期凯恩斯主义经济学的发展同样也把增长问题围绕在总产出、储蓄和投资上。

参考文献

Arndt, H. W. *Economic Development: The History of an Idea*. Chicago: University of Chicago Press, 1987. 本书描述了经济发展思想和理论发展的各个阶段——最初产生于民族主义阶段；强调增长本质的阶段；就业、反贫困和基本品供给理论发展阶段；左派和右派进行激进批判的阶段。

Chilcote, Ronald H. *Theories of Development and Underdevelopment*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1984. 本书是由一位政治学家所作的关于左派激进观点的回顾。本书包括各种发展理论，包括卡尔·马克思、弗拉基米尔·伊里奇·列宁（Vladimir Ilyich Lenin）、列夫·托洛茨基（Leon Trotsky）以及在其基础之上发展起来的保罗·A·巴兰的理论和各种马克思主义和非马克思主义的依附理论。

Griffin, Keith. *Alternative Strategies for Economic Development*. New York: St. Martin's Press, 1989. 本书研究了来自亚洲、非洲和拉丁美洲共19个国家的增长记录。在介绍不同发展战略的时候，本书将其分为6类，分别进行了理论分析，并配以国家的案例进行说明。

Higgins, Benjamin, and Jean Downing Higgins. *Economic Development of a Small Planet*. New York: W. W. Norton, 1979. 本书是流行于20世纪60年代由本杰明·希金斯（Benjamin Higgins）所作的经典教科书《经济发展》（*Economic Development*）的简化和修订版。截至20世纪70年代，发展理论的基本问题、战略以及发展计划在本书中都有详细总结并通过大量案例加以说明。

Lal, Deepak. *The Poverty of Development Economics*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1985. 本书是右派发展理论的重要批评性著作，该著作贬低价格和自由市场机制以及出口作为推动经济增长工具的作用，而且过度强调政府的作用。

Meier, Gerald M. *Emerging from Poverty: The Economics that Really Matters*. New York: Oxford University Press, 1984. 这是一部由美国权威发展经济学家所作的关于贫困国家发展的组织、所付出的努力以及所取得的成果的历史回顾。同时，本书还提供了一份有用的、易于理解的关于1945年之前和1945年之后发展经济学的总览。

394

互参条目

Development and Terms of Trade，发展和贸易条件；Dual Economies，二元经济；Foreign Aid，外国援助；Growth: Export Promotion and Import Substitution，出口推动型增长和进口替代型增长；Industrialization，工业化；Neoclassical Economics，新古典经济学；The Prebisch-Singer Hypothesis，普雷维什-辛格假说；Undeveloped and Underdeveloped Countries，不发达和欠发达国家。

拉马克里什纳·维塞斯沃尔恩（Ramakrishna Vaitheswaran） 著

辜 兰 译

王志伟 校

DISCOUNTING TO PRESENT VALUE
贴　现

395 **经济学类别:** 货币和财政理论
研究领域: 经济理论和货币理论

贴现是指用现在的价值表示未来收入的货币之和。贴现是基于这样的思想，即当前收到的货币比将来收到的货币更有价值，因为当前收到的货币可以立即获得利息收入。

主要术语

贴现因子（DISCOUNT FACTOR）: 在确定未来现金流的现值时，未来现金流所乘以的因子。

贴现率（DISCOUNT RATE）: 用于确定未来货币收入现值的利率。

利率（INTEREST RATE）: 贷款或证券获得利息收入所依赖的年率。

机会成本（OPPORTUNITY COST）: 次优投资方案所带来的回报。

现值（PRESENT VALUE）: 对未来获得的资金目前价值的估计。

收益率（RATE OF RETURN）: 金融资产获得收入的年率。

综　述

人们往往持有这一思想，未来才能收到的资金价值较低，而现在就可收到的资金价值较高。贴现就与这种思想相关。因此，当人们给未来才会收到的货币总量赋予一个当前价值时，他们就在进行"贴现"，即降低未来才会收到的货币之和的当前价值。未来货币之和按收益率（利率）进行贴现，而财富是按照收益率（利率）增长的。

在经济中，我们一般看到的都是正利率。换句话说，除非本金能获得正利率，否则储蓄者是不会借钱给贷款者的。一般来说，正利率能够保证任何现在储蓄的资金在将来都能产生更多的财富。利率之所以是正的，是因为货币有时间价值。简单地说，货币具有时间价值，是因为人们认为未来获得的一美元和现在获得的一美元相比，人们更偏好现在的一美元。贴现原则正是对这一观念的确认，并给未来收入的一美元赋予比当前获得的一美元更低的价值。

货币的时间价值可以通过两种方法理解。第一种方法认为资本品，比如工厂、设备、用于生产其他产品和劳务的特殊材料可以用来生产更多的机器。在任何经济中，生产者总是面临这样的选择，是生产用于当前消费的产品和服务，还是生产用于将来消费的产品和服务。生产者可以决定用当前的资本存量来生产机器（资本品），而机器在未来可生产产品和服务用于未来的消费。但人们决定生产资本品时，财富就产生了。这时的问题是，是否推迟当前的消费以便在未来获得更多的产品。

例如，农民可以将收获的粮食全部用于当前消费，也可以播种以便在未来获得更多的收获。我们假定，未来收获的粮食数量比农民播种的粮食数量多。既然用于投入的产品可以在未来获得更多的产出，那么这种产品就有时间价值。这个例子说明无论个人是以产品或服务还是以用于消费的资金考虑，推迟当前的消费或支出都可以在将来获得更多的财富或更大的支付能力。正利率正是对那些当前没有被消费掉而用于生产未来消费品的产品所具有的生产能力的确认。

第二种理解货币的时间价值以及为什么金融资产是正利率的方法，则是围绕储蓄者对当前收到货币的偏好和对未来收到同样数额货币偏好的比较。396大部分人都希望立即取得货币回报，而不是等到未来某个时间才能取得这些回报。为了使人们倾向于在未来获得回报，在未来获得回报的数额就必须超过当前所获得的回报数额。未来支付的回报数额必须要考虑到当前收到的货币在这段时间所能获得的利息收入。

由于当前没有资金会导致机会成本，所以，要确定未来才会获得资金的现值，就必须贴现。事实上，将来才能获得的资金所导致的机会成本，正是对由于不能将现在就获得的货币用于证券投资或存入金融机构所遭受损失的回报。贴现就是未来收入的货币之和乘以一个反映机会成本的贴现因子。确定贴现因子的一个关键因素是选择一个能代表上述投资机会收益率或利率的贴现率。贴现因子由贴现率得到。

贴现因子通常小于 1，这使得未来获得资金的现值会下降。随着未来获得货币之和距离现在的时间变长，用于对这些收入进行估价所需要的贴现因子也会下降。贴现因子变小，反映了不断增加的投资机会的损失，因为将来才能获得的资金不能带来回报。

应　用

贴现在金融和经济学中有广泛的实际应用。两个最主要的应用是对股票、债券的定价和对公司投资项目的评估。

金融投资者购买债券后，将得到一系列固定数额的权益支付直到债券到期。在债券到期日，债券持有者将收到债券面额和一期固定的利息支付。比如，债券持有者购买一份面值 1 000 美元的债券，票面利率为 10%，期限为 10 年。债券购买者将在 10 年内每年获得 100 美元（债券面值的 10%）的固定利息支付，并在 10 年后收回 1 000 美元的面值。持有证券的风险是未来收到利息和在到期日收到面值的不确定性的程度。为了给这个投资项目定价，1 000 美元债券的持有者必须对每年的利息收入和最终的面值收入进行贴现。贴现因子要反映出由于没有在当前得到未来才能获得的支付，因而不能将其投资于相同风险的债券所遭受的损失。由于随着时间延长不能将这些资金立即用于投资所造成的机会成本更大，对未来权益支付所使用的贴现因子将随着时间延长而降低。

为了计算股权的现值或给股权定价，金融教科书通常使用贴现现金流公式。根据贴现现金流公式，股票的价格要反映出未来预期股利现金支付（代表预期未来收益）的贴现和。而对未来股利支付所采用的贴现因子必须反映出将资金投资于与我们所要定价的股票具有相同风险的证券所能获得的现期回报。股票的风险反映出公司将来股利和收益的不确定性程度。

最后，贴现还可用来评估公司的投资项目即对资本设备和工厂的支出。例如，一个汽车生产商正在考虑是否投资于一项 10 亿美元的支出项目。为了评估是否要建设工厂、汽车生产商必须首先要预测未来的现金流，即该项目产生的营业收入减去营业支出，然后汽车生产商还要确认该项目的风险或者说未来现金流的不确定性。基于对风险的评估，汽车生产商必须采用适当的机会成本来对该项目的未来现金流进行贴现。如果未来预期现金流的现值和超过建设工厂支出的 10 亿美元成本，那么该生产商应该继续投资该项目。在这种情况下，该项目比投资 10 亿美元于与建造工厂具有同样风险的证券更加有利可图。假设未来预期现金流的现值和少于 10 亿美元，该支出项目就不应该进行，因为将 10 亿美元投资于与扩建工厂具有相同风险的证券将是更加有利可图的。

相关内容

397贴现最初是由欧文・费雪（Irving Fisher）在 1930 年出版的《利息理论》（*The Theory of Interest*）一书中提出来的。费雪对贴现所下的定义被发展成净现值法则。根据净现值法则，除非预期未来现金流的现值和超过该项目的成本，否则公司不应该实施该项目。杰克・赫什莱佛（Jack Hirshleifer）在《投资、利息和资本》（*Investment, Interest, and Capital*, 1970）一书中，正式提出净现值法则。

贴现已经成为经济学的普遍原则之一。贴现可以用来评估金融资产的现值。金融理论认为，所有的资产，比如股票、债券都应该根据预期未来现金流的贴现（比如固定权益收益和股利）进行定价。

贴现也已经成为公共政策分析的主要部分，自 20 世纪 80 年代早期，联邦管理与预算办公室（Federal Office of Management and Budget）要求联邦机构对其提出的管制法令进行成本—收益分析以来，涉及的领域包括健康、安全和环境。在法令实施以前，成本—收益分析通常是必需的步骤。许多法令所导致的成本和收益直到该法令公布多年之后才被认识到，因此对法令的成本和收益进行贴现就显得十分重要了。经过成本—收益分析，只有收益的净现值和超过成本的净现值，法令才能够实施。

在诉讼中，贴现也是伤害评估中的关键部分。在审判大部分涉及原告人身伤害以及过失致死的案件中，通过贴现方法计算原告损失的收益能力也是被广泛接受的司法实践。法庭通常允许由专家做出的对个人收入能力损失的评估用做证据。原告预期未来的可能收入根据其预期剩余工作年限计算，通过将原告每年潜在的收入和乘以一个恰当的贴现因子来计算原告所损失的收入能力的现值。

未来，贴现在经济学和金融学中仍将继续发挥重要作用。而且只要公共政策要求进行成本—收益分析，美国仍然是一个司法社会，贴现仍将是一个重要的工具。

参考文献

Fisher, Irving. *The Theory of Interest: As Determined by the Impatience of Spend Income and Opportunity to Invest It*. New York: Macmillan, 1930. 本书提出了关于贴现背后所涉及的经济理论的最初讨论，并提供了将贴现与正利率联系起来的最初理论框架，适合本科生阅读。

Hirshleifer, Jack. *Investment, Interest, and Capital*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1970. 本书包含了大部分关于贴现的经典理论及其在公司投资决策分析中的运用，适合高年级本科生阅读。

Kemeny, John G., Arthur Schliefer, Jr., J. Laurie Snell, and Gerald L. Thompson. *Finite Mathematics with Business Applications*. 2d ed. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1972. 本书是有关贴现数学公式和例题的一部优秀的教科书，适合本科生阅读。

Van Horne, James C. *Fundamentals of Financial Management*. 7th ed. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1989. 第 4 章由关于贴现的数学和概念的可读性很强的讨论组成。适合一般读者阅读。

Vichas, Robert P. *Handbook of Financial Mathematics, Formulas, and Tables*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1979. 本书包含了对贴现中运用到的数学公式的解释，还提供了可以用来确定贴现因子的表格，这些贴现因子可以适用于多种贴现率。适合本科生阅读。

互参条目

Types of Bonds，债券类型；Dividends and Dividend Policy，股利和股利政策；Financing，融资；Interest and Interest Rates，利息和利率；Opportunity Cost，机会成本；Risk，风险；Time Preference，时间偏好。

史蒂文·J·夏皮罗 (Steven J. Shapiro) 著
辜 兰 译
王志伟 校

DISCRETE CHOICE MODELS
离散选择模型

 经济学类别：数量方法

研究领域：计量经济学和数学模型

离散选择模型使得经济学家能够对那些理论上是连续的，但在实际中只能观察到离散取值的变量（比如，如果一个事件发生则取1，如果不发生则取0）建立模型。在研究对私人交通工具提供交通服务需求的模型中，人们只能观察到消费者拥有一辆汽车，但是这辆汽车所提供的服务数量却是不可观察的。

主要术语

独立于无关选择（INDEPENDENCE FROM IRRELEVANT ALTERNATIVES）：logit模型的一个特征是当一个现有选项被分割为两个类似的选项时，选择另外一个选项的概率是不变的。

logit模型（LOGIT）：一种基于逻辑斯蒂分布或极值分布构建的概率模型，logit模型可以用来研究对不同选项之间进行的选择。

极大似然（MAXIMUM LIKELIHOOD）：在估计定性反应模型的参数时，最经常使用的估计值。

套迭的logit模型（NESTED LOGIT）：是对logit模型的一个扩展。在该模型中，选择主体在不同的选项之间进行序贯选择。

Ordered logit模型（ORDERED LOGIT）：在该模型中，选项之间存在着自然的次序，比如很满意、满意和不满意。

probit模型（PROBIT）：基于正态分布的概率选择模型。

定性反应（QUALITATIVE RESPONSE）：一类问题的总称，在定性反应问题中，我们可以观察到一个事件已经发生，但是观察不到该事件的规模。

抽样（SAMPLING）：是定性反应数据的产生过程，它包括择基抽样和外部抽样，并决定着模型参数的具体形式。

综　述

"离散选择模型"是一类模型的总称，在这类模型中，经济学家可以观察到的唯一现象是某个主体选择了某个对象，但是选择了多少却是不可观察的。在回应一项调查时，一家公司可能会回答它下个季度计划提高产品价格，却并不给出预期提高的幅度。概率分布可以被用来描述选择某一对象而非其他对象的可能性。研究人员通过数据来估计分布的参数。这项技术最初是由生物学家发明的，生物学家利用这种方法研究不同数量的杀虫剂对昆虫是否死亡的影响。

在有关离散选择模型的文献中共有三种类型，分别涉及模型设定、估计及拟合优度和假设检验。首先将因变量（要解释的变量）定义为二元变量，即只能取两个值：如果被研究的人没有选择开车上班，则为0；如果选择开车上班则为1。接下来的问题是估计参数，这些参数描述了二元因变量和一系列解释变量之间的关系。在此之前必须要对模型进行设定。

设定是指选择特定的概率模型来表示所要研究的决策过程。最常见的模型是线性概率模型——probit模型和logit模型。线性概率模型是基于均匀分布的，它的一个缺点是能产生小

于 0 或大于 1 的概率预测值。

logit 模型是基于逻辑斯蒂分布或者极值分布，该模型是非线性模型，可以保证把拟合值限制在 0～1 之间。在 logit 模型的最简单形式中存在一个严重的缺点，即“独立于无关公理”。假设一个消费者面临乘公共汽车还是开私家车的选择。进一步假设在这个样本中，研究人员发现 50%的消费者选择开车。现在假设消费者面临的选择变为开车、乘蓝色公共汽车还是乘红色公共汽车。也许有人会认为，既然公共汽车的颜色是无关紧要的，那么选择开车的概率应该是不变的。然而 logit 模型却低估了开车的概率。对问题稍作修改并用套迭的 logit 模型来研究这一问题就能解决独立于无关选择的问题。在套迭的 logit 模型中，消费者首先选择开车还是乘公共汽车。在选定乘公共汽车基础上，再来研究消费者所选公共汽车的颜色。

399

使用基于正态分布的 probit 模型同样可以克服独立于无关选择的问题。probit 模型最大的优点是它并未提出独立于无关选择的假设。probit 模型在模型设定中能克服不相关选择对象问题，因此经常被用来代替 logit 模型。

事实上，选择 probit 模型而非 logit 模型并没有多少实质原因。因为逻辑斯蒂函数和正态分布都是对称的、钟形的，logit 模型和 probit 模型的参数估计之间只相差一个乘数，而且两者中的任何一个都可以通过随机效用函数理论推导出来。一般来说，效用来自于消费的数量。在需求分析中，业已证明效用可以表示为价格和收入的函数。在离散选择模型中，效用依赖于各个选择对象的特征。因为没有人总是选择同样的对象，因此在基于给定选择对象获得的间接效用的基础上还要增加一个随机项。如果随机项是正态分布的，那么选择模型就是 probit 模型；如果随机项是极值分布的，选择模型就是 logit 模型。

logit 模型和 probit 模型可以扩散到选择主体或受访者面临多个选择对象的情况。在这种情况下，考虑到计算的方便性，大部分研究者经常使用多项式 logit 模型来构建模型。

当数据可以根据解释变量的某些值进行分组时，普通最小二乘法可以用来估计模型中的参数。比如，在对出行方式的选择所进行的研究中，有 35 人的收入介于 5 000～10 000 美元之间，其中 23 人选择了公共交通工具。在下一个收入档次上，共有 49 人，其中只有 17 人选择公共交通工具。现在的因变量是每组中选择乘公共交通工具的人数，而非一个二元变量。即使在这种情况下，也已经证明最小 χ^2 估计量和加权最小二乘估计量比普通最小二乘估计量更有效（即存在更小的方差）。

在定性反应模型中最常用的估计量是极大似然估计量。研究者首先确定产生统计数据的概率分布函数。在现在的例子里，分布或者是逻辑斯蒂分布或者是正态分布；然后通过数值技术来选择参数的估计值，最有可能得到所观察到的样本。极大似然估计量是一致的，并且是渐近正态分布的。

作为在套迭模型之间进行选择的依据，研究者已经提出可以根据许多在简单回归方法中使用的系数决定变量、赤池（Akaike）信息量准则和错误预测的数目。

解释变量系数的假设检验按照通常的方式进行。t 统计量通过估计得到的参数估计值的线性组合除以该组合的标准差构成。对于较大的 t 统计量，原假设被拒绝。此外，还可以对异方差以及违反独立于无关选择假设的情况进行假设检验。

应　用

很难想象在经济学的某个领域中，离散选择/定性反应模型尚未得到应用。最早的应用或许是对选择交通方式的研究。在选择交通方式的模型中，要求被调查者对每天的出行情况进行记录。记录的数据包括出发地点和终点、距离、乘车时间、出行支出、被调查者的收入以及乘车之前和下车之后的步行时间。这些数据用来理解交通方式的不同选择：私家车、公共汽车、火车或其他方式。这些关于交通方式选择的统计模型经常被交通规划部门使用。例如，这些数据可以用来规划两座城市之间新修高速公路的运载能力。

离散选择模型应用最广泛并且取得大量计

量经济学突破的领域是劳动经济学领域。研究者在这一领域中所涉及的问题包括就业、对职业的选择以及参加工会。是否工作以及是否寻找工作，是否接受一个职位以及是否要加入工会都是二元选择问题，都可以用离散选择模型建模。在劳动经济学中，一个多元选择的例子是在就业、上大学和参军之间的选择问题。在最后这个例子中，军方通过职业路径选择模型来评估提供军事服务的经济回报。军方可以通过提高退伍军人的收入等市场机制来鼓励参军。

离散选择模型还广泛应用于研究信贷分配（银行应该向谁提供贷款）、立法和投票记录、出生和人口动态变化、企业破产和犯罪行为。

相关内容

离散选择模型和定性反应模型最初是由生物统计学家在研究流行病、病毒以及发病率时发展起来的。这种技术是被用来为实验结果建模的，实验结果通常是以比值的形式衡量（比如在施用给定剂量的杀虫剂后，昆虫死亡的比例）。这些技术为经济学所采用可以用两个现象来解释。首先，经济学家研究的许多变量是离散的或是以离散形式度量的。一个人要么就业，要么失业。一家企业即使不知道涨价的具体幅度也可以声称下个月将要涨价。其次，由调查所获得的数据越来越多。对于被调查者来说，调查问卷上的问题应该只是定性反应类型的问题。只提出定性问题，可以提高受访者回答的比例，并提高受访者完成提问的准确性。

极大似然离散选择估计量的发展与计算机的发展同步。储存和处理来自单个受访者大量数据能力的增强，要求对产生这些数据的随机过程进行更精确的统计理解。当汇总调查结果并以比例形式报告时，最小二乘法是适合的。计算能力的提高使得对单个受访对象的原始数据进行分析并运用极大似然方法成为可能。

离散选择模型发展最重要的影响在于计划和项目评估领域，扩建一座机场将会产生多少新的交通流量？对抚养未成年儿童的家庭实行税收减免是否能使教育投资提高？地方政府未能平衡一项新的预算是否会影响其在信贷市场的借贷能力？顾客喜欢蓝色还是红色的包装？无论是公共部门还是私人部门都通过离散选择模型回答这些问题。

参考文献

Amemiya, Takeshi. "Qualitative Response Models: A Survey." *Journal of Economic Literature* 19 (December, 1981): 1483-1536. 本文针对那些具有初步统计知识但对离散选择模型不熟悉的读者。本文的目的在于向读者介绍定性反应模型中的问题，而非严格说明其数学的精确性或探究新的统计方法。

Ben-Akiva, Moshe, and Steven R. Lerman. *Discrete Choice Analysis: Theory and Application to Travel Demand*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1985. 本书的前几章对未经过系统培训的读者介绍基本的统计和经济学知识，这些知识是阅读后续模型设定、假设检验和抽样的预备知识。作者还介绍了二元多项式和多变量离散选择模型。

Greene, William H. *Econometric Analysis*. New York: Macmillan, 1990. 本书内容广泛，涵盖计量经济学各主题。关于离散和有限因变量的各章（661～754 页）给出了该主题全面和直接的总结。

Maddala, G. S. *Limited-Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1983. 本书是一本研究生教材，对定性反应模型进行广泛而全面的研究，除此之外，还包括审查和截断因变量模型。

Train, Kenneth. *Qualitative Choice Analysis: Theory, Econometrics, and an Application to Automobile Demand*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1986. 本书前面各章清楚地介绍定性反应模型的设定和估计、假设检验和拟合优度。本书还包括涉及一般极值模型的非常精彩的一章。本书的后半部分是该方法在研究加利福尼亚汽车需求中的应用。

互参条目

Bayesian Inference，贝叶斯推断；Continuous-Time Stochastic Models，连续时间随机模型；Correlation and Regression Analysis，相关分析和回归分析；Econometrics，计量经济学；Forecasting，预测；Least Squares Analysis，最小二乘法；Simultaneous Equation Models，联立方程模型。

安德鲁·J·巴克（Andrew J. Buck） 著
辜 兰 译
王志伟 校

TYPES OF DISCRIMINATION
歧视的种类

经济学类别：劳动和人口

研究领域：劳动力市场

当个人由于一些并不影响其经济结果的因素，而被给予有别于他人的不同对待时，就会产生歧视。歧视可能是基于性别、种族或者其他因素产生的。经济学家认为，歧视可能会导致低工资和就业机会的减少。美国实施了很多政策来减少歧视。

主要术语

平权行动（AFFIRMATIVE ACTION）：一种鼓励妇女和少数民族就业的反歧视运动。

可比价值（COMPARABLE WORTH）：一种确保每个人可以同工同酬而不考虑职业的性别构成。

双重劳动力市场（DUAL LABOR MARKET）：劳动力市场分为两个部分，通常包括一个提供高薪工作机会的主要市场和一个提供低薪工作机会的次级市场。

人力资本（HUMAN CAPITAL）：工人的教育、经验、培训和生产能力之和。

职业歧视（OCCUPATIONAL SEGREGATION）：把女性集中到一个有限数量的低薪职业领域。

生产率（PRODUCTIVITY）：员工在工作当中可以提供的工作量，即员工对公司所做的贡献。

统计歧视（STATISTICAL DISCRIMINATION）：利用划分群体的统计方法来设定工资的行为。

综　述

当收入（或其他关于经济绩效的衡量尺度）因种族、性别或民族群体的不同而不同时，人们就会关注歧视问题。第二次世界大战后，美国黑人男性的收入比白人男性的收入低 25% 以上，而白人女性的收入比白人男性的收入低 35% 以上。尽管有很多因素导致这些差别，例如受教育程度的不同或劳动力市场经验的差异，但不能排除由于歧视导致某些差异的可能性。

当具有相同能力的个人因非经济特征而被区别对待时，歧视就产生了。在劳动力市场，歧视会因雇主、客户或工人的行为而产生。其他类型的歧视可能通过限制工作进而减少工人的就业机会。劳动力市场歧视最重要的后果在于那些面临歧视的人只能拿到低工资。经济学家用许多理论来解释不同类型的歧视。

经济学家加里·S·贝克尔（Gary S. Becker）在他的《歧视经济学》（*The Economics of Discrimination*，1957）一书中，首次系统地探讨了“有歧视倾向”的后果。他认为，当一个群体的人们对另一个群体有歧视倾向时，就可能产生歧视。假如一个白人对黑人有歧视倾向，他愿意支付一笔钱来避免与黑人接触。有歧视行为的白人也许宁愿支付较高的价格从白人那里购买商品，也不愿意从黑人那里购买相同的商品。另一个例子就是一个男性雇主宁愿向男性雇员支付更高的工资，也不愿平等地对待女性雇员，因为他更倾向于与男性雇员一起工作。

歧视倾向有三种主要类型：雇主、客户和

同事。就雇主歧视的产生而言，雇主一定不喜欢雇佣受歧视的群体。客户歧视也许通过拒绝光顾雇佣相同类型工人的企业而表现出来。最后，雇员也许拒绝（或者要求提供补偿）与这些工人一起工作。不论哪种情况，或者是因为他们自己的态度，或者是因为其客户或雇员的歧视倾向，雇主都不愿意雇佣受歧视的群体。

雇主、客户或雇员的歧视倾向会在工资和所有包含经济绩效的收入当中体现。贝克尔认为在每种情况下，受歧视群体的工资都将下降。工资下降的幅度取决于歧视倾向的程度以及这两个群体的相对规模。歧视倾向程度大会导致工资差异大，相对较小的少数群体会受到较大的损害。贝克尔还认为有歧视行为的人们，收入也会相应减少。例如，那些歧视黑人雇员的白人雇主由于雇佣白人员工而支付较高的工资，与更愿意雇佣黑人员工的雇主相比，将获得较少的利润。

403

歧视的另外一种类型为统计歧视。之所以这样命名是因为，统计歧视会在雇主根据工人分组统计资料制定工资决策的时候发生。雇主对于雇员未来的生产能力并不拥有完全信息，他们也许会有一些诸如测试成绩或平均得分方面的信息，但这些信息并非是预测生产能力的完美指标。例如，新雇佣的女性雇员的工资也许是建立在女性的平均生产能力基础上的。对熟练的、生产能力高的女性雇员而言，这将会产生歧视。假如一组雇员的平均生产能力比另外一组要低，那么生产能力较低的这一组每一个成员的工资都要比生产能力较高的那一组的成员低，尽管生产能力较低的这一组的大多数员工都比生产能力较高的那一组的生产能力最低的员工生产能力更高。(这种现象类似于当旅行者远离家乡出门旅行时一般都愿意住在全国知名的旅店，因为他们对这类旅店的服务质量比较信任。即使这种旅店在当地并非是最好的，旅行者仍会做出这种选择，因为旅行者认为全国知名旅店的平均服务质量较高。)

统计歧视与歧视倾向产生的影响不同。如果是统计歧视，雇主的歧视并不会使雇主遭受损失，因为他们根据雇员的生产能力给付工资是最好的方法。只有那些位于较低生产能力级别但生产能力高于平均水平的工人才会遭受损失。如果雇主不实行统计歧视，那些生产能力低于平均水平的雇员将会获得高于他们预期的工资。

职业歧视是另外一种歧视类型，当来自不同群体的工人被不恰当地划分，去从事工资或高或低的职业时，歧视就产生了。结果，即使从事相同职业的工人获得同样的工资，集中在低工资行业的工人获得的平均工资仍然低于其他行业的工人工资。职业歧视在解释妇女低收入方面非常重要，妇女收入低是因为妇女主要集中在低工资领域、服务性领域以及文书工作领域。经济学家对造成职业歧视的原因意见不一。一些人认为是由于妇女自愿选择这些职业造成的，另一些人认为是由于雇主的歧视倾向才使妇女集中到低工资领域的。

双重劳动力市场存在的歧视类似于职业歧视，因为一些工人被挡在“好”工作的门槛之外。在这种情况下，高级的工作存在进入壁垒。高级工作的特征是工资高，存在晋升机会，工作安全。相反，低级工作的特征是工资低，目前晋升机会小。假如美国黑人集中在低级工作岗位，他们的平均工资将比白人要低。

上面所描述的歧视类型构成了劳动力市场歧视的所有形式。歧视在劳动力市场之外也会发生。教育或者住房的分割就是非市场歧视的例子，对妇女的性虐待也是一个例子。尽管这些类型的歧视被称为非市场歧视，但这无疑会对经济产生不小的冲击。例如，假如限制妇女进入医学院学习，女性医生就会比较少，从而导致妇女的平均收入下降。

应　用

经济学家在歧视模型的大量应用中发挥了十分重要的作用。其中两项很重要的应用就是计算现有市场歧视的数量以及制定反歧视政策。

404

为了计算市场歧视的程度，经济学家使用了收集到的收入方面的数据以及与收入有关的其他表明工人特征的数据，例如教育、经验、职业和培训。为了计算受歧视妇女的数量，男性和女性方面的数据都应该收集。一种称为回

归分析的统计方法可以用来计量与男性收入有关的影响因素的作用有多大。这些信息可以用来预测女性的收入。预测的收入可以作为在不存在歧视的情况下对女性收入状况的估计。这种测量歧视的方法是由罗纳德·奥克斯卡(Ronald Oaxaca)提出的。女性预期收入和实际收入之间的差额就是对歧视的估计。芭芭拉·R·伯格曼(Barbara R. Bergman)在《妇女在经济方面的表现》(*The Economic Emergence of Women*, 1986)一书中写到，研究结果表明在1979年男性和女性收入差距的55%可以归因于歧视。关于这种研究方法对分析歧视是否有用，经济学家们持有争议。一些经济学家认为这些方法会高估歧视的数量。然而这项研究没有说明哪种歧视是最流行的，但它确实表明歧视是一个重要问题。

针对歧视产生的影响，美国实施了三项直接的政策：非歧视要求、平权法案和同工同酬。1963年《平等工资法案》(Equal Pay Act of 1963)和1964年《公民权利法案》(Civil Rights Act of 1964)的第七章直接把公然的歧视行为视为非法。雇主因为种族、肤色、宗教信仰、性别或者民族血统而拒绝雇佣或者解雇某个员工，或者在补助、期限、条件以及就业权利方面歧视员工被认为是非法的。执行1964年《公民权利法案》第七章的主要方法是通过法律诉讼。个人(或者是其代表性组织，例如全国妇女组织或者美国有色人种协会)可以向主张歧视者提起诉讼，就像美国司法部长办公室(U. S. Attorney General's Office)或者平等就业机会委员会(Equal Employment Opportunity Commission)所做的一样。

第二项政策措施——平权法案的通过，是为了促进平等，而不是简单地惩罚违法者。平权法案通过鼓励雇主在以前一直是白人男性就业的岗位上雇佣女性及少数民族来消除种族歧视及聘用歧视。大部分与政府签订合同的承包商都必须列出平权计划，详细说明公司在鼓励妇女及少数民族就业方面拟采取的具体措施。平权计划的内容包括雇员比例以及增加招聘的目标，在雇员比例中，雇主同意雇佣一定比例的少数民族成员或者是女性工作者，在增加招聘目标中，雇主鼓励妇女或少数民族申请职位。

第三项许多人提倡的反歧视政策，是同工同酬。同工同酬政策在各州贯彻落实取得的成绩各异；但是在整个20世纪80年代这项政策都没有在联邦政府层面上得到贯彻执行。同工同酬政策将会对相同的工作支付相同的报酬，不考虑从事这些工作人员的性别构成。如果就业职位存在歧视，那么妇女就业将集中在工资相对较低的领域。同工同酬的提议者认为女性集中的工作岗位工资较低，至少部分原因在于这些工作是“女性”工作。同工同酬运动试图努力对每种工作的相对技能要求做出判断，然后给这些工作分配相应的报酬。因此，技能要求从事相同的工作得到同样的工资。如果这些行动付诸实施，那么男性和女性的工资差距就会缩小很多。

相关内容

男性和女性或者白种人和非白种人之间的收入差距从1900年以前至今一直存在。但是那个时期大部分劳工保护法都旨在保护女性雇员，也许更多地防止妇女在艰苦的工作岗位就业而不是保护她们免遭歧视。在第二次世界大战以后，随着第一部同工同酬议案于1945年提交到美国国会，第一部同工同酬法案在几个州里获得了通过。但是，直到1963年，该法案才最后获得通过。1965年成立了联邦协调计划局(Office of Federal Compliance Programs)，主要负责与联邦政府订立合同的承包人的就业安排，平权法案就是这个时候通过的。20世纪60年代许多州都引入了同工同酬，然而大多数同工同酬直到20世纪80年代初期才实施。

到20世纪80年代，旨在测度这些措施(尤其是平权法案)对男性和女性以及非洲裔美国人和白种人的收入差别改变实施效果的初步研究活动才宣告完成。这些措施开始实施的前20年，并没有表现出消除了歧视，这些群体的收入差别一直持续到20世纪80年代末。一些学者认为这些措施并没有产生有利的影响，不过，学者们在这一点上没有达成共识。研究者

继续研究这些旨在消除歧视政策的实施效果，并采用新的方法进行测度。

关于劳动力市场歧视的研究在很大程度上取决于工资歧视的经济影响，而后者属于微观经济理论的一部分。人力资本理论假定工人的人力资本、教育、经验、培训以及能力决定工资。这样，在不存在歧视的情况下，具有相同人力资本的工人应该获得相同的工资。这些群体之间持续存在的收入差别由于不能用人力资本因素加以解释就促使了对歧视问题要展开调查。

经济学家对歧视问题的研究早在1950年贝克尔的论文中就开始了。直到20世纪60年代末70年代初才推出了诸如统计歧视、职业歧视，以及双重劳动力市场歧视等歧视模型。也是在20世纪70年代，首批试图测量歧视影响的经验研究成果问世。统计方法的改进以及计算机的使用使得对大样本数据进行分析成为可能。

参考文献

Aldrich, Mark, and Robert Buchele. *The Economics of Comparable Worth*. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1986. 这本书讨论了从第一次世界大战到20世纪80年代反歧视运动的历史。给出了一个详细的有关同工同酬的理论和实证分析。主要集中研究把同工同酬作为职业歧视的补救措施以及大规模同工同酬运动的广泛经济影响。

Ashenfelter, Orley, and Albert Rees. *Discrimination in Labor Markets*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1973. 收集了有关在教育领域的种族歧视、歧视的新古典经济学，以及协会和歧视方面的文章。同时还为对统计方法感兴趣的读者提供了罗纳德·奥克斯卡对劳动力市场歧视数量进行经验研究的技术方法。肯尼斯·J·阿罗（Kenneth J. Arrow）的文章属于经典作品，包含了很多数学方法，对于那些在微观经济学领域没有经验或者数学基础不是很好的读者来说，不太容易读懂。

Becker, Gary S. *The Economics of Discrimination*. Chicago: University of Chicago Press, 1957. 在他的第一本有关歧视经济学的综合性书中，贝克尔发展了整个20世纪80年代应用的几乎所有的新古典主义歧视理论。读者将会发现这些理论都有些过时了，但是要深入研究歧视问题还得认真回顾这些古典理论。贝克尔是第一个从经济学角度系统研究歧视问题的经济学家。这本书尤其应该推荐给那些有经济学基础的读者。

Bergman, Barbara R. *The Economic Emergence of Women*. New York: Basic Books, 1986. 伯格曼以通俗易懂的手法讨论了19世纪末至20世纪80年代妇女从事经济活动的变化。包括对职业歧视、同工同酬以及平权法案的精辟分析。书中的参考书目可以为进一步研究提供很好的帮助，尤其是对性别歧视问题的研究。

Blau, Francine D., and Marianne A. Ferber. *The Economics of Women, Men, and Work*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1986. 比伯格曼所著的书技术性稍强，该书首先用简单、通俗易懂的方法向读者介绍微观经济理论基础和劳动经济学，然后再用这些工具分析歧视问题。书中有关家庭决策问题的讨论以及家庭决策与歧视的关系讨论都十分精辟。

Ehrenberg, Robert G., and Robert S. Smith. "The Economics of Discrimination." In *Modern Labor Economics*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1988. 本章内容从劳动经济学的角度整体概括总结了歧视问题，提供了少数民族的收入和所得数据，并对各种歧视模型进行了概括。

Reskin, Barbara F., ed. *Sex Segregation in the Work Place*. Washington, D.C.: National Academy Press, 1984. 收集了这个领域里许多著名经济学家所著的有关职业歧视方面的文章。主要集中在三个主题：职业歧视的程度和趋势（作为对主题的介绍），职业歧视理论，减少性别歧视的政策。

406

互参条目

Income Inequality，收入不平等；Labor Economics，劳动经济学；Poverty，贫困；Productivity and Wages of Labor，生产率和劳动工资；Race and Economics，种族和经济学；Wage Legislation，工资立法；Women in the Work Force，劳动力中的妇女。

迈克尔·D·鲁宾逊（Michael D. Robinson） 著
杨丽花 译
王志伟 校

DISTRIBUTION THEORIES
分配理论

407 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论和经济思想史

分配理论试图解释社会是如何执行分配产出这项必要任务的。

主要术语

剥削（EXPLOITATION）：是指这样一个过程，即工人所得少于所创造的产出价值。

要素服务（FACTOR SERVICES）：生产要素（土地、劳动力和资本）对产出所作的贡献。

边际产量（MARGINAL PRODUCT）：每增加一单位投入所增加的产出。

新古典经济学（NEOCLASSICAL ECONOMICS）：建立在边际效用价值理论基础之上的经济学派。

后凯恩斯主义经济学（POST-KEYNESIAN ECONOMICS）：建立在约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）、米哈尔·卡莱茨基（Michal Kalecki）以及琼·鲁宾逊（Joan Robinson）基础之上的经济理论学派。

维持最低生活水平的工资（SUBSISTENCE WAGE）：能够为养活一个工人提供充足保障所需要的最低工资水平。

综述

"经济问题"包括三大核心问题：一个社会应该生产什么？应该怎样生产？生产所得应该分配给谁？分配理论主要考虑的是最后一个问题，但是经济学中的这三个问题是高度相关的。对社会分配问题的解答不仅要考虑前两个问题的答案，因为前两个问题的答案决定着分配的对象，而且要明确分配问题的解答也会在很大程度上影响未来的生产活动。

首先，分配理论是随着市场经济的发展而产生的。在封建体制下，封建领主的土地产出按照这样一种传统方式进行分配，即封建地主获得其中最大的份额，在这种情况下对分配进行解释是没有必要的。然而，随着传统体制的逐渐解体，社会从封建体制转向以市场为主导，分配问题成为经济学要考虑的一个主要问题。一个社会的资源和产出如何分配的问题往往与这个社会的资源和产出应该如何分配紧密联系。

要解释分配问题就要强调两个方面的因素：历史和文化体制以及经济规律和经济原理。许多经济学家，尤其是古典经济学家卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）和皮埃罗·斯拉法（Piero Sraffa）在解释分配问题时都考虑了这两方面的因素。然而新古典经济理论仅仅考虑了经济规律和经济原理，没有考虑历史和文化体制因素。

亚当·斯密（Adam Smith、1723—1790）认为分配问题是社会产出如何在三大社会阶层之间进行分配：工人、地主和资本家。决定工资、地租、利润的过程影响着各阶层的收入分配。斯密认为，经济因素在短期发挥重要作用，但长期的影响因素主要是历史和文化因素。斯密之后，经济学家强调历史因素还是经济因素，通常取决于他们考虑的是短期还是长期。

约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873）主要强调在决定社会产出分配时经济行为者的初始地位，尤其是穷人与富人竞

争时要取得胜利所必须克服的不利因素。大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）和马克思在最低收入水平（维持最低生活水平的工资）决定因素中考虑了历史因素，然后在最低收入水平决定因素之外考虑了经济因素对分配的决定作用。马克思认为，除了决定社会剩余分配的经济因素之外，阶级斗争（工人和资本家之间的斗争）在解决最低工资问题中起着重要作用，同时还影响着工作。在最低工资水平之上的利润和工资水平被认为是由资本家对工人的剥削程度决定的。

米哈尔·卡莱茨基（1899—1970）提出了在垄断价格制定过程中存在阶级斗争的分配理论。因此，资本家处于优势地位，从以下事实中可以看出这一点：资本家对销售的商品索取高价，然后在降低消费者收入的同时增加自己的收入。后凯恩斯消费理论认为经济因素调节着工人和资本家之间的收入水平，同时调节储蓄水平与充分就业投资水平是一致的。

408

制度经济学家比其他任何学派更强调历史和文化因素，经济因素只是制度因素的表现而已。制度主义者将相机抉择经济与自然经济相区别。在相机抉择经济中，经济结果是由一个特定社会的社会制度和经济制度决定的，而不是由普遍经济规律决定的。制度主义者认为，市场经济中的收入分配是相机抉择经济的一部分，经济力量驱动导致经济结果产生，而经济结果是决定社会产出（价格和收入）分配的原因。

经济力量通过决定人们在市场上出售的要素服务的价格来影响分配。然而我们把工人、地主及资本家对产出的贡献看做提供的服务就错误地暗含了他们是内在相同的或者是平等的。工人在劳动中付出汗水得到工资；地主提供土地得到地租；资本家提供生产中使用的工厂和生产工具获得利润。这些群体之间的内在不平等影响着生产过程，古典经济学家强调历史和文化因素正是基于这一点。

新古典经济学排除了历史因素，主要关注生产要素服务是如何定价的。根据分配的边际生产力理论，新古典经济学家认为，个人收入是由他们对生产提供的要素服务的边际产量决定的。同时他们还认为，市场经济中决定所有价格的规律和原则——供给和需求，同样决定着边际产量。不考虑社会结构问题，新古典经济学家认为，价值决定价格这一规律不仅对大豆是适用的，对劳动也同样适用。决定商品供给的要素，例如生产成本、厂商数量和投入成本，与决定商品需求的要素，例如消费者偏好、人口数量以及可替代性相平衡。在均衡价格上，市场使得供给数量正好等于需求数量。

应　用

分配的边际生产力理论在美国和欧洲的经济学教科书中通常都会出现，因为边际生产力理论把分配问题与广泛应用的价格理论方法相联系。但是，边际生产力理论常常不加批判地被人们普遍接受，从而会掩盖这个理论存在的许多问题。用资本或劳动的边际生产力理论来解释分配问题（利润或工资水平）会遇到一个难以克服的困难，即资本或劳动作为一个同质总体无法度量。资本或劳动的边际产品仅仅是一个具有启发性的概念，并没有相应的实证部分与之相对应。作为一个科学理论，边际生产力理论无法得到验证。

当我们试着将分配的边际生产力理论应用到实际分配问题中时，即使是一些零散的应用，其问题本质也会进一步暴露出来。边际生产力理论的核心是：分配由个人对社会产出的贡献决定，即分配的多少取决于他（她）的生产力。但是，如果我们试图对富人为什么富、穷人为什么受剥削做出解释时，我们就会发现不管富人还是穷人，其典型特征都与生产力关系不大。大多数富人之所以富是由于他们出生于富裕的家庭。即使我们把研究对象限定在那些只占很小比例依靠自己获得财富的富人，我们也会发现运气、政府契约以及亵渎法律在个人致富过程中扮演着重要角色，同样，穷人的典型特征与年龄、性别、种族有关。因此，有人认为，穷人之所以穷，不是因为缺乏内在的生产力，而是因为缺乏有效的途径让他们进入可以发挥其生产力的领域。

边际生产力理论的前提假设是市场是完美

的，但是20世纪美国的市场集中化现象十分普遍。因此，在这些市场获得的收入由于受到垄断力量、工会、政府规定以及一些传统惯例的影响就会出现扭曲。事实上，举个例子来说，劳动力市场存在的理由与大豆市场相似，由于受到误导，对市场的扭曲程度已经很大。

409 古典的分配理论主要受历史和文化因素的影响，并不试图解释个人收入分配问题。古典经济学家、马克思主义经济学家以及后凯恩斯主义经济学家研究的兴趣都集中在国民产出在工资和利润之间的分配问题上，而不考虑要素服务问题。这种方法对于从整体上理解资本主义经济的驱动机制很有帮助，但对于解释个人收入问题帮助不大。

制度经济学家的研究方法成功地解释了个人收入决定问题，尤其是同工同酬问题、贫穷问题以及公司利润问题。通过集中研究市场参与者的相对讨价还价能力、用来管理市场的规则和程序的制定以及这些规则和程序的起源，制度经济学家的研究方法解释了种族和性别歧视的影响、代际之间财富转移的影响以及把握经济机会的程度对个人收入的影响。

相关内容

收入是由什么决定的与收入应该由什么决定是相互联系的。古典经济学家强调历史和文化因素，强调历史和文化因素揭示出的明显的不平等，这些思想后来发展成为马克思和社会主义学者激进的阶级斗争理论。19世纪后半期为了反对社会主义者的观点，约翰·贝茨·克拉克（John Bates Clark，1847—1938）发展了新古典边际生产力理论。根据克拉克的观点，边际生产力理论的目的是主张社会产出的分配由自然规律所决定，这些自然规律会确保分配按照每个社会阶层对社会产出的贡献进行。同时，既然克拉克宣称分配是由自然规律决定的，根据他的理论就会得出现行分配制度是正确的、合法的。边际生产力理论在这个意义上的使用为该理论赢得了“为资本主义辩护”的头衔。

尽管现代新古典经济学家对克拉克自然规律的哲学倾向并不是很满意，但他们确实认为边际生产力理论为收入分配的正确性及收入分配的原理给出了一种解释。由于要素服务的价格是由市场力量决定的，并且在新古典经济理论中，市场假定是由消费者个人主宰的，产出分配就是市场自发运行的结果，而非个人权威或者剥削的结果。

人们经常会讨论社会理论的政治和意识形态问题。尤其是对于社会应该如何分配其产出这个问题更是如此。新古典经济学的批判者认为，边际生产力理论在市场的面具下掩盖了社会力量。而新古典经济学家反驳，认为他们的分析是“不带有价值观”的，认为考虑了历史和社会因素的分析是不科学的。

参考文献

Bronfenbrenner, Martin. *Income Distribution Theory*. New York: Aldine Atherton, 1971. 清晰、简明地对新古典分配理论进行了陈述，非常标准。

Clark, John Bates. *The Distribution of Wealth*. New York: Macmillan, 1899. 这是第一次全面提出了分配的边际生产力理论的经典著作。很明显，克拉克要将其理论建立在自然规律哲学观基础上。

Kaldor, Nicholas. "Alternative Theories of Distribution." In *Essays on Value and Distribution*. 2d ed. London: Duckworth, 1980. 卡尔多（Kaldor）提出了一个以约翰·梅纳德·凯恩斯经济理论为基础的分配理论。这篇文章为后凯恩斯分配理论奠定了基础。

Kalecki, Michal. *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1971. 这部著作的第5～10章以及第14章阐述了卡莱茨基对收入分配问题的看法，在卡尔·马克思的阶级斗争分析中加入了垄断因素。

Peach, James. "Distribution and Economic Progress." In *Evolutionary Economics*, edited by Marc Tool. 2 vols. Armonk, N.Y.:

M. E. Sharpe, 1988. 本文是制度主义经济学论文集的文章之一，其特点在于强调了权力在社会产出分配的决定因素中所发挥的作用。

Ranadive, K. R. *Income Distribution: The Unsolved Puzzle*. Oxford, England: Oxford University Press, 1978. 对各种分配理论进行了很好的介绍。属于比较前沿的内容，但并不是所有的内容都是如此的。

410

Tawney, Richard H. *Equality*. 1931. Reprint. London: Unwin Books, 1964. 不仅阐述了分配理论中历史和制度因素所起的重要作用，而且对诸如分配问题的规范化及其内涵给出了一个公正的、具有说服力的论述。

Thurow, Lester C. *Generating Inequality*. New York: Basic Books, 1971. 对美国经济收入分配问题进行了很典型的理论和实证分析，强烈推荐给那些想突破理论研究范式的学者。

互参条目

Equity，平等；Exploitation，剥削；Types of Income，收入类型；Income Inequality，收入不平等；Poverty，贫困；Productivity and Wages of Labor，生产率和劳动工资；Profit in a Competitive Economy，竞争经济的利润；Redistribution of Wealth，财富再分配；Wages，工资；Wealth: An Overview，财富综述。

查尔斯·M·A·克拉克 (Charles M. A. Clark) 著

杨丽花 译

王志伟 校

DIVIDENDS AND DIVIDEND POLICY
股利和股利政策

411 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：企业融资和投资；货币理论

股利是分配给股东的公司利润的一部分。股利政策使公司必须考虑是把利润作为留存收益以便用于公司内部投资还是分配给股东。

主要术语

资本收益（CAPITAL GAIN）：普通股的市场价值增加。

股利支付率（DIVIDEND-PAYOUT RATIO）：留存收益中支付给股东的现金比例。

股利（DIVIDENDS）：公司当前或累积盈余中分配给股东的部分。

投资（INVESTMENT）：公司实物资产的获得，这类实物资产包括机器、设备及厂房。

留存收益（RETAINED EARNINGS）：公司没有分配给股东而是用来为投资项目融资的当期收益或者累积收益部分。

股票股利（STOCK DIVIDEND）：用额外股票份额而不是现金向股东派发的股利。

股票回购（STOCK REPURCHASE）：从公司股东那里重新把股票购回，或者是从股票市场直接购买，或者是从股东那里直接购买。

股票拆分（STOCK SPLIT）：通过降低公司股票的价值使公司股票数目显著增长。

综　述

股利是公司分配给持有公司股票的股东的那部分利润。股利来源于公司收入或利润，可以是当年的，也可以是以前年度累积的收入和利润。普通股股东在公司债务人和优先股股东按照合同获得收益之后获得股利。股利分配政策由公司董事会决定。

多数股利由公司用现金形式支付。另外，多数公司按季支付固定现金股利。如果公司预期在未来能够持续盈利就会采取固定现金股利支付政策。如果公司不希望让股东认为未来公司支付的股利是固定的，就会采取固定股利加额外股利的政策，额外股利是不固定的。特殊股利是指以后可能不再发放的一次性现金股利。收益当中没有当做股利派发给股东的部分就是留存收益，留存收益可以用来为公司的盈利性投资项目融资，该投资项目可能会增加公司普通股的未来价值。每股股利和每股收益的比值就是股利支付率。

普通股股利并不总是以现金形式派发。公司常常用增发普通股的方式发放股票股利，这将增加公司普通股的股数并降低每股价值。股票股利的发放会使公司的留存收益减少，公司的普通股权益资本增加。

股票拆分与股票股利相似，都会使公司的普通股股数增加。与股票股利不同的是，当公司想让市场上每股价格大幅降低时才会采取股票拆分政策。股票拆分使公司股票以一个对投资者更有吸引力的价格交易。

股票回购是另外一种向股东支付现金股利的形式。在股票回购中，公司或者通过向股东招标简单地从市场上回购股票，或者通过与主要股东进行谈判回购股票。

金融经济学争议的一个主要问题就是公司的股利支付率与公司的市场价值是否相关。早

期研究者诺贝尔经济学奖得主默顿·米勒（Merton Miller）和弗兰克·莫迪里亚尼（Franco Modigliani）认为，在不存在个人所得税和公司所得税以及与证券发行和交易有关的成本的情况下，公司股利支付比例的选择对普通股市场价值没有影响。根据这一推理，公司股票的市场价值仅仅由公司未来的利润流决定。利润是作为留存收益还是被当做股利支付对公司价值没有影响。

412

其他一些金融经济学家认为，公司的股利支付率对股东影响很大，从而会影响到公司普通股的价值。税收对投资者的影响在股利之前。例如，1986年联邦所得税改革实施之后，股利和资本利得（股票市场价值的变化）的税率与个人所得税率相同，但是资本利得税的征收存在一个时滞，直到股票交易时才会征收。因此，当利润作为留存收益而不是作为股利支付给股东时，普通股股东就可以延缓个人税收的支付。除了机构投资者和经纪人，许多拥有大额资本利得的投资者通过低股利支付比例政策就可以获得税收上的优惠待遇。

也有人认为，投资者偏好高股利政策，因为他们可以获得稳定的股利收入，但是高留存收益所带来的未来资本收益比持续的股利收入更加不稳定。某些机构投资者如金融机构、捐赠基金、信托机构等更喜欢支付高股利的公司，因为它们被限制持有长期不支付股利的公司的股票。

最后，股利成为公司的一项管理政策，与金融市场上公司未来获利能力的利好消息相联系。如果管理层相信公司未来盈利能力将会增强，则增发股利作为向金融市场发送信号的一种方法。如果公司的股利支付比例长期保持稳定，股利支付比例的增加会引起市场上股票价格的上升，因为投资者相信公司的管理层在发送公司未来获利能力增强的信号。

正如上面讨论所表明的，经济学家关于股利支付比例如何影响公司价值具有很大的不确定性。股利政策的经验研究对于解决这一争议还没有一个结论。

应　用

在实践中，公司对股利政策高度重视。有几项因素是管理层在制定股利政策时需要考虑的。首先是流动比率较高或现金较充足的企业支付股利比较容易。流动性资产比较少的成长型企业在支付高股利时会遇到困难，因为企业发展需要现金。

向金融机构借款或发行债券能力较强的公司支付现金股利的能力较强。这些公司进入资本市场比较容易，不需要拥有大量现金余额。

公司也可以通过使用留存收益或向市场上发行新股来筹集资金进行投资。一般来说，公司存在发行成本，即与发行新证券相关的费用。如果发行成本较高，公司使用留存收益投资将比较有利。另一方面，如果发行成本较低，公司使用留存收益投资或者发行新股筹集资金进行投资两种选择差不多。因此，低发行成本会提高股利支付政策的灵活性。

一旦公司未来投资项目所需的资金确定之后，就必须分析公司应该持有多少与这些项目有关的现金。当公司利用留存收益为投资项目融资时，公司就要考虑是否还有其他资金。公司持续支付未来股利的能力应该与公司未来若干年内资本性支出是否会耗光留存收益相关。公司拖延或者加速投资项目实施的灵活性越强，管理层的股利政策越灵活。

由于股利会为金融市场提供关于公司未来获利能力的信息，管理层必须考虑股利支付比例的变化会给金融市场带来何种信号。与同类型公司股利支付政策偏差太大将会引起股东关注。

支付高股利的公司将会发现可以为未来盈利性投资项目融资的留存收益不足。公司会发现有必要为这些项目增发新股。如果公司现有的控股股东不购买新股，则股东的控股权将会稀释。

413

为了防止控股权稀释，股东也许会支持低股利支付比例政策。低股利支付比例也对那些想获得公司控制权的股东有利，在获得公司控股权后可以通过增加股利支付比例来取悦股东。

股利支付比例存在法律约束，从而确保有足够的现金流量支付债权人的债务。因此，许多债权人会在债务协议中增加对股利支付的限制以及债券契约的相应内容。

实际上，公司好像更偏好固定股利支付比率。投资者比较青睐股利支付比率固定的股票或者是每年股利支付比率变化率固定的股票。

在固定股利支付比率政策下，收益减少不一定伴随着股利的减少。固定股利给投资者一种暗示：公司管理层对公司未来盈利前景看好。如果公司收益一直不稳，或者收益连续下降，公司管理层就不一定会采取固定股利政策向投资者传递乐观信号。偏好稳定收入的投资者更喜欢具有固定股利政策的公司。

许多公司在实际操作中对股利支付比率的调整滞后于收益的变化。公司利润增长时，只有当公司管理层认为利润的增长可持续时才会增加股利支付。

额外股利支付比率保持恒定。在正常股利支付的同时可以宣告发放额外股利。额外股利的派发让投资者知道总股利的增加并不带来确定的股利增长。发放额外股利，股东在公司利润高增长的时期能够同时获得稳定的正常派发的股利和额外收入。

相关内容

公司股利政策的确定以及股利政策是否会影响公司的价值，都是需要考虑的很重要的问题。如果股利支付比率不影响公司的价值，公司做出投资决策时可以不考虑融资问题。所有获利性的投资项目都可以使用公司的留存收益，在投资决策制定之后，留存收益扣除投资所需的资金后再进行股利支付。如果股利确实影响公司的价值，则投资决策与股利政策就不能分开。例如，如果投资者更偏好高股利支付比率，则需要从留存收益中拿出相当一部分资金来为一个投资项目融资的决策就可能不会被采纳，因为公司的普通股价值会下降。

由于多数有关公司价值和股利支付之间关系的理论包括了对税收的考虑，税收和股利支付比率相互作用影响公司价值，这一点会受到联邦税收条例的影响。1986 年前，资本利得的个人所得税率小于股利收入的个人所得税率。从 1986 年开始联邦所得税进行改革，资本利得的个人所得税率与股利收入的个人所得税率相等，尽管对资本利得征收的税一直到股票出售才需缴纳。1986 年以后，有关资本利得税率是否应该重新确定在低于股利所得税率的水平上，这个问题引起了大规模争论。如果税收因素确实起作用，则相对于股利所得税率，资本利得税率的高低这一税收政策会对股东的股利支付比率偏好影响重大。1986 年税收立法之前有关该问题的研究并没有提供确切的证据表明股东会考虑股利政策的税收影响。1986 年之后有关这个问题的研究也不可能提供确切的证据，因为资本利得的税收优惠效果是不显著的。

参考文献

Baker, H. Kent, Gail E. Farrelly, and Richard B. Edelman. "A Survey of Management Views on Dividend Policy." *Financial Management* 13 (Autumn, 1985): 78-84. 这篇文章报道了管理者对股利政策的看法。虽然是针对金融专业人士的，但对普通读者同样适用。

Lintner, John. "The Distribution of Incomes of Corporations Among Dividends, Retained Earnings, and Taxes." *American Economic Review* 46 (May, 1956): 97-113. 这是一个很经典的研究，在对公司管理层关于股利政策的看法进行了调查研究之后，本文介绍了调查研究的结果。对公司如何在实际操作中制定股利政策这一问题进行的最早分析也包括在内。适合本科生阅读。

414

Litzenberger, Rober H., and K. Ramaswamy. "The Effects of Dividends on Common Stock Prices: Tax Effects or Information Effects." *Journal of Finance* 36 (May, 1982): 429-443. 本文包含了对股利和公司价值所进行的统计研究，适合具有统计学基础的本科生。

Miller, Merton H. "Behavioral Rationality in Finance: The Case of Dividends." *Jour-*

nal of Business 58 (October, 1986): S451-S468. 有关股利政策对公司价值的影响，这方面的学术研究成果在本文中进行了评论。适合本科生阅读。

Miller, Merton H., and Franco Modigliani. "Dividend Policy, Growth, and the Valuation of Shares." *Journal of Business* 33 (October, 1961): 411-433. 本文最先讨论了在不存在个人税收的情况下，股利政策对公司价值没有影响。尽管从本质上来说技术性很强，但这篇文章给目前股利政策的研究打下了良好的基础，因此非常重要。

Van Horne, James C. *Fundamentals of Financial Management*. 7th ed. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1989. 第18章包括了对与股利政策有关的许多典型问题的讨论，具有很强的可读性。

互参条目

Accounting and Economics，会计学和经济学；Assets and Liabilities，资产和负债；Capital Budgeting，资本预算；Financing，融资；Investment Decision Criteria，投资决策标准。

史蒂文·J·夏皮罗 (Steven J. Shapiro) 著

杨丽花 译

王志伟 校

DUAL ECONOMIES
二元经济

经济学类别：增长和发展

研究领域：经济增长、发展与计划；经济制度

“二元经济”这个术语指的是经济中有两个不同经济体同时存在：一个是传统经济部门，使用不发达的生产技术；一个是现代化经济部门，使用现代技术，主要依赖资本。这两种经济体相互作用是我们解释发展中国家经济增长过程考虑的主要问题。

主要术语

向后弯曲的劳动供给曲线（BACKWARD-BENDING LABOR SUPPLY CURVE）：一种劳动行为，对发展中国家来说，是一种特殊情况，即当工资增加时，工人愿意提供的劳动却减少。

资本密集型（CAPITAL-INTENSIVE）：指使用相对较多的资本（设备）和较少的劳动进行生产的生产方法。

隐蔽性失业（DISGUISED UNEMPLOYMENT）：与经济不发达相联系的一种失业类型。在不发达的经济中，一个岗位上雇佣了太多的工人，如果在产出不减少的情况下裁减一些工人，这部分工人就会失业。

进口替代（IMPORT SUBSTITUTION）：一种发展战略，在这种战略下，国家通过首先支持可以生产进口商品的企业发展来带动经济发展。

劳动密集型（LABOR-INTENSIVE）：指相对来说使用大量劳动、少量资本进行生产的生产方法。

劳动生产率（LABOR PRODUCTIVITY）：总产出除以劳动，称为“平均劳动产品”，同样，雇佣额外劳动生产的产出（产品）称为“边际劳动产品”。

维持生存的产出水平（SUBSISTENCE OUTPUT LEVEL）：仅够维持生活的产出水平。

综　述

一国先前占主导地位的传统不发达经济部门中，包含一小部分现代发达的经济部门，这种经济现象称为“二元经济”。从某种意义上说，每个国家的经济都有一些二元经济形式。然而“二元经济”这个术语专指发展中国家。发达国家，例如美国也有一些不发达地区，但是主体经济仍是发达的，这种经济体就称为一元经济。

现代化经济或者包含现代化经济的经济部门主要依赖现代生产技术，经常采用资本密集型的生产方法，在某些情况下，发达国家的最新生产设备和生产技术对发展中国家的现代化经济部门也同样适用。现代化经济部门的生产有时也称为资本主义生产，主要针对国内市场或国际市场。

资本主义经济的出现主要是由于以下两方面原因：首先是跨国公司削减成本的需要（例如，来自发达国家的跨国公司），其次是发展中国家希望工业化或者寻求发展的初衷。跨国公司发现它们通过在发展中国家建立工厂可以削减成本，也许是因为发展中国家的工资比跨国公司总部所在的发达国家工资低。例如，这种成本削减主要是由于美国公司在墨西哥或加勒

比海设厂，支付给工人的工资比付出同样劳动的美国工人要低。但与经济不发达国家的其他地方相比，这一工资要高得多，因此对当地劳动力具有吸引力。通过在原材料产地附近设厂也会降低成本（尤其是在原材料体积很大且运输成本很高的情况下）。例如，凯撒铝业（Kaiser Aluminum Corp）的铝矿开在牙买加，菲尔斯通公司（Firestone Tire and Rubber）的种植园设在利比里亚和加纳。

现代发达的经济部门也可能起源于发展中国家早期的工业化设想。巴西、加纳以及一些发展中国家的进口替代政策为这个观点提供了大量例证。在这种思路下，发展中国家建立工厂，模仿发达国家生产本国进口最多的商品。巴西的制鞋工业以及一些发展中国家的纺织行业就是很好的例子。不管出现的原因是什么，结果是在整个发展中国家经济部门中出现了一小部分技术先进的经济部门。这些经济部门的市场运作与该国其他经济部门完全不同。它们从传统的经济部门中雇佣劳动力，并支付比传统经济部门更高的工资。更重要的是，这只包括传统经济部门中的一小部分经济部门，并没有与传统经济部门融为一体。先进的经济部门成为发展中国家传统经济（沙漠）中的一片绿洲。

416

传统经济或者说是前资本主义经济仍然保持着现代经济到来之前的特征——收入低、少有余粮的农场经营（种植业或者渔业）通常是主要职业，尽管其他一些职业，例如手工艺品行业和小工业也可能存在。同样的生产过程也可能会持续几百年没有变化（静态技术）。生产往往使用较少的资本或者不使用资本，属于劳动密集型。在资本主义经济或者发达的经济中，生产的主要目的是出售，而传统经济不同，生产一般来说都是为了满足家庭或社会最基本的需要，剩余物品才会用于出售或交换（交换所需的其他商品或服务）。少有余粮的农场经营占主导地位，并不意味着市场中没有商品和服务进行交易；仅仅意味着出售并不是生产的主要原因。

并不是所有的二元经济都表现出以上特征。有些二元经济更发达，因此传统经济领域范围更小。然而所有的二元经济都出现在经济正在发展的发展中国家。

应　用

"二元经济"用来描述不发达的经济，同时它也是一个概念。从某种程度上来说，二元经济包含一些经济发展的理论。在发展问题上，与二元经济有关的理论引起了广泛关注。现代经济往往使用先进的资本主义生产方式，而传统经济主要使用劳动密集型生产方式。其结果就是现代经济的劳动生产率比传统经济要高。高的劳动生产率使这些领域比传统领域的工资要高。传统领域劳动生产率较低的一个原因就是传统领域雇佣了几乎所有可以雇佣的工人。这主要根源于在传统领域的生产方式下，为达到相同的产出水平，劳动、土地和资本存在不同的组合方式（可变生产技术系数）。一个典型的例子就是一个家庭拥有一小块土地，全家人靠这块土地生存。当家庭成员增加时，经济中没有其他的就业途径，越来越多的家庭成员在同一块土地上劳作。既定的土地面积、就业人数却增加了，边际生产率一定会下降。一些经济学家认为事实上一些工人的边际产量为零，有时边际产量甚至为负数。这就意味着，从好的方面看，雇佣的最后一位工人对产出毫无贡献，从坏的方面看，还可能使产量减少。由于在同样的产出水平上，工人仍然可以维持生活，因此我们可以推断平均产出至少是可以维持生活的最低水平；也就是说，产出足以维持生活。

事实上，如上所述，假如工人的边际产量为零，在产出水平不变的情况下可以从土地上转移出部分工人。正是基于这一结论或者假定，诞生了许多关于二元经济发展过程的理论。资本主义经济部门比传统经济部门支付的工资更高是因为工人的边际生产率更高。在资本主义经济部门高工资的吸引下，许多工人从传统经济部门分离出来转向资本主义经济部门就业。用发展经济学家的语言来说，在"不变工资率"下，劳动力的供给是无限的。这个结论，正如它所体现的，成为有关二元经济发展的许多理论的基础。

简短地说，上述理论可以这样来概括：假定有资本家愿意投资，且传统经济部门中的工人很容易接受培训后在现代经济部门中就业。只要资本主义经济部门的工资比传统经济部门高，就不用担心雇佣不到工人。唯一的约束就是资本的可获得性。这样，如果资本家把新的资本带到经济中，现代经济部门就会扩张。由于经济发展的目的就是把传统经济部门转变为现代经济部门，随着时间的推移经济就会发展。

值得注意的是，这些理论有效的基础是，在各种影响因素中，假定在传统经济中存在剩余劳动力。有人批评这个假定是不切实际的。然而这些理论的推崇者认为，传统经济中工人可以无限供给的基础应该是“隐蔽性失业”的存在。有人指出在许多工作中，从表面看来劳动力受到雇佣，但实际上完成同样一份工作不需雇佣那么多劳动力。一部分工人可以从工作岗位上转移出去且产出不会受到影响。如果是这样，就存在隐蔽性失业或劳动力过剩。另外，也表明如果有工作机会，更多的妇女愿意参加工作。由于缺乏工作机会，她们在现有的工作岗位上并没有充分利用她们的时间和精力。

并不是每一个发展中国家都有这么多未就业的劳动力大军。然而在许多发展中国家，劳动力无限供给这个假定确实是成立的。大量不熟练工人很轻松地就能转移到资本主义经济部门，这一点还是值得怀疑。有批评者指出，在多数情况下，发展中国家遇到的一个比较头痛的问题就是缺乏熟练劳动力。

尽管存在批判，这些理论为我们分析二元经济发达与否的本质提供了重要的观点。

相关内容

“二元”不管从广义还是其原始含义方面理解，都是包括在同一经济体中的先进和传统领域之间文化、社会、技术方面的总体差异。这一点荷兰经济学家伯克（J. H. Boeke）在《二元社会的经济学和经济政策》（*Economics and Economic Policy of Dual Societies*，1953）一书中作了详尽的解释。伯克在这本书中试图解释为什么在殖民地时期荷兰政府对东印度的政策没有起到预期的效果。根据他的分析，这种失败归因于经济的二元性本质。经济二元性意味着处于不同经济领域中的人们彼此差异很大。他认为构成传统经济的贫民与组成现代经济的移民是完全不同的。根据伯克的观察，贫民的需求具有局限性，并且对激励的反应不同。基于以上差异，伯克认为，对整个经济推出一项政策是不行的，每个经济领域需要制定不同的政策。事实上，伯克建议，对二元经济最好的办法是放任不管，因为任何促进传统经济部门发展的努力都会使它变得更坏。

二元论的概念引出这样的结论，即传统经济单位以向后弯曲的劳动供给曲线为特征（在所有表现中）。向后弯曲的劳动供给曲线表明，对相同的激励，传统经济中的个人与现代经济中的个人反应不同。因此，例如，工资增加并不会使劳动力供给增加，相反会引起劳动力供给的减少。在这一社会中，旨在增加劳动力供给的政策对于较低的工资才是有效的。

伯克对传统经济的观察并没有像以前那样包含太多的对经济学原理的推崇。经济学家在谈论技术和经济二元论时，不像伯克那样，强调人类社会学方面，而更多的是关注技术（生产方法）和经济方面的因素。这种方法在经济学原理的范畴内对二元经济的解释得出了相同的结论，因此很容易形成政策建议。

参考文献

Boeke, J. H. *Economics and Economic Policy of Dual Societies*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1953. 本书推广了二元论的概念。然而，这种分析在本质上属于社会学的内容，而非经济学的范畴。对社会学和人类学感兴趣的读者来说，这本书对于理解二元经济的本质确实有帮助。

Fei, John, and Gustav Rains. *Development of the Labour Surplus Economy: Theory and Policy*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1964. 本书的写作风格与阿瑟·刘易斯（Arthur Lewis）文章的写作风格相同，是有关二元经济发展的一部比较严肃、综合性较强的理论文献。阅读需要

费点力气但是很值。这本书所描述的发展过程与刘易斯模型完全不同，但是更完整。这部著作与刘易斯的著作受到的批判相同。

Higgins, Benjamin. "The Dualistic Theory of Underdeveloped Areas." *Economic Development and Cultural Change* 4 (January, 1956): 99-115. 阅读了上面伯克所写的书之后，一定要再阅读一下这篇文章，以便以一个更全面的观点看待这个问题。本文的某些部分批判了伯克有关二元论的概念，这篇文章写得很好也容易理解。

Lewis, Arthur. "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour." *Manchester School of Economics and Social Studies* 22 (May, 1954): 105-138. 这是有关二元经济发展的一篇重要的会议论文。这篇论文假定读者具有经济学基本知识。写得很好，而且还有图表辅助阅读。有关这篇论文的一些批判已经在上面的"应用"中提到。读完这篇文章之后，读者会从杰拉尔德·迈尔（Gerald Meir）的作品中受益匪浅。

Meir, Gerald. "A Critique of Boeke's Dualistic Theory." In *Leading Issues in Economic Development*. 2d ed. Oxford, England: Oxford University Press, 1970. 在第128～138页，迈尔对伯克关于二元经济的评论进行了很有力的批判，并作了一些总结。这篇文章应该和上面引用的其他任意一本著作结合来看。

United Nations, Department of Economic Affairs. *Structure and Growth of Selected African Economics*. New York: Author, 1958. 讨论了在非洲二元论的本质和特征。关于经济的原始表述对我们来说具有指导意义。通过这本书可以较容易地阅读最早研究有关二元经济的所有文章。

互参条目

Growth: Export Promotion and Import Substitution，出口推动型增长和进口替代型增长；Labor Economics，劳动经济学；Productivity and Wages of Labor，生产率和劳动工资；Undeveloped and Underdeveloped Countries，不发达和欠发达国家；Reasons for Unemployment，失业原因。

塞缪尔·科乔·安多（**Samuel Kojo Andoh**） 著
杨丽花 译
王志伟 校

DUALITY
对 偶 性

419 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：计量经济学和数学模型；经济理论

对偶性通常指把一个经济变量或经济问题与另一个经济变量或经济问题相联系所表现出的数学特性（在最优化问题中常常用到）。通常，后者很容易计算或解答。然而，"对偶性"一词在经济学中应用于许多方面。

主要术语

有约束的最优化（CONSTRAINED OPTIMIZATION）：在一个可选择的范围内追求目标的最大化或最小化。

内生变量（ENDOGENOUS VARIABLE）：由经济模型内部决定的未知变量。

外生变量（EXOGENOUS VARIABLE）：一个给定的变量，由所研究的模型之外的因素决定。

拉格朗日乘数（LAGRANGE MULTIPLIER）：用目标函数以及对约束条件放松的形式来反映价值，是一个外生变量；也称为影子价格、隐性价格，或者是有效价格。

线性规划（LINEAR PROGRAMMING）：一种最优化方法，在一个或多个线性不等式约束条件下，求解一个线性目标函数的最大值或最小值。

综 述

对偶性反映了这样一个概念，与一个要素、问题或者角度相联系，存在另外一个不同的但是相关的要素、问题或者角度。在经济学中，这个术语通常指对偶性的数学概念。通过这一过程，对偶性通常表示一种非常具体的技术关系。通常都在正式的经济学模型框架下来讨论这个问题。

对偶性最终集中在对内生变量（由问题内部决定）和外生变量（通过调查其价值假定由问题外部决定）的选择上。

给定一个集合，例如由所有消费束组成的集合，集合的对偶包括所有连续的线性函数。这些线性函数决定集合中的数值。该定义十分抽象，但是作为例子的对偶并不抽象；对偶集合或对偶空间包括一个价格集合，每个价格对应一种消费品，消费束中的商品与其相对价格相乘，然后相加，每个消费束对应一个数字，其数值反映了消费束的成本。对大多数经济问题而言，价格是数量的对偶，反之亦然。

对于典型的经济学中的最优化问题来说，例如在所有可行的消费束构成的集合下选择住房，选择就存在一定的限制或约束。对该问题加以分析，解决这个问题的一种方法就是使用拉格朗日乘数法，通过用一个常数与之相乘而给目标函数附加一个约束，该常数就是拉格朗日乘数。

这个问题中的约束没有必要包含市场交易。一种情形是一个农民在他或她自己的农场耕种，并消费自己生产的粮食。如果土地是稀缺的，你也许会问，如果土地扩张，农民的福利将增加多少。与农民的土地约束相联系的拉格朗日乘数将会给出答案。换句话说，如果所有的土地都未被使用，如果土地约束不再起作用，那么拉格朗日乘数将为零。拉格朗日乘数通常被称为影子价格、隐性价格或有效价格。拉格朗

日乘数表明如果约束条件放松，目标函数将改变到什么程度。

在约束最优化问题之外，经济学中对偶性理论比较早的一项应用是在线性规划的框架下产生的。线性规划包括线性最优化（最大化或最小化）或者受一个或多个线性不等式约束的直线目标函数。

线性规划中一个经典的问题在1945年乔治·J·斯蒂格勒（George J. Stigler）的一篇文章中提到。给定各种食品的市场价格和有关营养方面的数据，斯蒂格勒问道，百分之百满足所提及的成年人日常饮食需要所需支付的最低支出是多少。计算最低成本的目标函数是线性的，因为在线性目标函数中仅包括每种食物的数量及相应价格的乘积。约束条件是线性不等式，其原因在于，举个例子来说，维生素C是由每种食物所包含的维生素C的数量和所摄入的食物数量相乘得出；我们可以这样来估计，维生素C的总量要大于或等于成人每天所需的量。

420

对偶性起源于线性规划问题，因为这些问题可以用不同的形式表示。最原始的问题也被称为最初的问题。与对偶性相联系，最初的约束值在对偶目标函数中充当参数；最初的目标函数参数出现在对偶约束值中；最优化问题的本质（从最大化到最小化）和不等号方向被改变了。最初的目标函数的最优值和对偶中的最优值是相等的。

一个更具有一般性的对偶性理论已经创立，该理论不需要目标函数和约束函数具有线性特征。效用函数、成本函数、生产函数都是典型的非线性函数。在这个更具有一般性的对偶性中，效用函数与需求函数相关，生产函数与成本函数相联系。从一种关系形式转换为另一种关系形式依赖于外生变量的选择。

在消费者理论中，家庭在预算约束条件下努力使效用最大化。最优消费商品组合以及最优效用值是内生的，而价格和收入是外生的。然而这个问题还可以从另外的角度进行分析：在价格给定的条件下，我们也许会问为达到一定的效用水平所花费的最小支出是多少。在这种情况下，价格和效用水平是外生的。如果后一个问题中的目标效用水平与前一个问题中的最优效用值相同，那么两个问题中的消费束应该是相等的。

从多个角度分析同一个问题是一种非常好的分析方法，对偶性理论提供了这种方法。

应　用

经济理论中拉格朗日乘数的使用非常广泛，大多数情形下，在约束最优化问题中都使用拉格朗日乘数，用约束最优化问题来证明这些对偶变量的重要性。在消费者理论中，假定家庭会在收入或预算约束下追求效用最大化或者满足程度最大化。拉格朗日乘数表明预算约束每放松一单位，目标函数最优效用值改变的程度，拉格朗日乘数解释为收入的边际效用。在企业理论中，要解决的问题是给定生产函数和目标产出水平要实现成本最小化；同样，给定生产函数、价格水平和可能的投入约束要实现利润最大化。

很明显，在线性规划问题中对偶性使用的非常广泛，对偶问题比与之相关的原始问题更容易得到答案，尽管线性目标函数的约束使得其使用受到限制。线性规划问题的解答方法属于简单方法。在更多情况下，对偶性理论可以不使用与约束最优化问题有关的复杂计算就可以推出需求和生产关系。另外，标准的比较静态结果（给定一个或多个外生变量的值，求内生变量的最优值或均衡值）可以用一种直接的方法获得。

在一般意义上，两个比较有名的结论就是谢泼德引理（Shephard's Lemma）和罗伊恒等式（Roy's Identity）。谢泼德引理说明对生产要素的需求等于成本函数对价格求导，成本函数是以要素价格和产出水平定义的。罗伊恒等式说明对商品的需求等于效用函数分别对价格和收入求导后的比值。这两种方法可以用于比较静态表达式的直接推导。其他属性包括对称性问题也可以得到推广。

除了简化计算，在对所研究的问题中的关系作计量估计或者作直线回归分析时，对偶性理论可以为这种关系提供一种灵活的形式。

相关内容

421

乔治·B·丹齐格（George B. Dantzig）和佳林·C·科普曼斯（Tjalling C. Koopmans）在20世纪40年代和50年代对线性规划作了进一步发展，经济学中对偶性关系的使用变得更为普及。这次革新使得包括不等式约束在内的问题可以得到解答，这就扩展了经济研究的领域。这种方法也推动了以下研究工作的开展，即在一般均衡分析中使用相同的方法用线性规划进行预测。

1953年，罗纳德·G·谢泼德（Ronald G. Shephard）出版了一本专著，这本专著突破了先前线性约束的限制，扩展了对偶性理论的边界。尤其值得一提的是，他证明了在一定的规则条件下，生产函数和成本函数的关系是确定的。在正式推广之前，哈罗德·霍特林（Harold Hotelling）、约翰·R·希克斯（John R. Hicks）、雷·罗伊（René Roy）和保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）对此进行了检验。

经济理论的大量应用主要集中在消费者理论和企业理论方面。在消费者理论中，主要强调效用函数、生产函数和需求函数之间的关系。在企业理论中，主要检验利润、成本和要素需求之间的关系。在不完美市场结构中对偶性理论也得到了扩展（应用中经常假定市场是完全竞争的）。

对偶性理论对于理论经济学家简化经济理论，做出经济计量方面的指导具有重要价值。对偶性的重要性仍在上升，但是它仅仅作为理论经济学家的工具，因为对偶性是一种高级的模拟方法。

参考文献

Baumol, William J. *Economic Theory and Operations Analysis*. 4th ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1977. 鲍莫尔（Baumol）在第6章线性规划内容中关于对偶性的介绍具有很强的可读性，关于更广泛的对偶性理论的介绍集中在第14章。这本书是一本很好的初级读物。

Blackorby, Charles, Daniel Primont, and R. Robert Russell. *Duality, Separability, and Functional Structure: Theory and Economic Applications*. New York: Elsevier, 1978. 在介绍一般性对偶理论的最好的现代参考书中，这本书的内容是比较复杂的。附录中包括了许多对偶性定理以及对这些对偶性定理的证明。

Diewert, W.E. "Applications of Duality Theory." In *Frontiers of Quantitative Economics*, edited by M.D. Intriligator and D.A. Kendrick. Vol. 2. New York: Elsevier, 1974. 这本书并不易理解，是由该领域的一位权威人士所著，书中对规范的理论进行介绍时给出了一种很好的具有启发性的方法，并且用历史数据加以说明。

——. "Duality Approaches to Microeconomic Theory." In *Handbook of Mathematical Economics*, edited by K.J. Arrow and M.D. Intriligator. Vol. 2. New York: Elsevier, 1982. 这篇文章比迪沃特（Diewert）1974年所写的文章更适合教学，文章对一般的对偶性理论给出了很好的介绍，包括详尽的参考书目。

Dorfman, Robert, Paul A. Samuelson, and Robert M. Solow. *Linear Programming and Economic Analysis*. New York: McGraw-Hill, 1958. 这本书是线性规划方面一本经典的参考书。

Dowling, Edward T. *Mathematics for Economists*. New York: McGraw-Hill, 1980. 这是一本现代教科书，书中对线性规划和相关的对偶性的介绍很直观，也十分规范。容易理解。

Fuss, M., and D.L. McFadden, eds. *Production Economics: A Dual Approach to Theory and Applications*. New York: Elsevier, 1978. 这是第一本将规范的对偶性理论及其在计量研究中的应用联系起来的参考书。

Shephard, Ronald G. *Theory of Cost and Production Functions*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1970. 谢泼德对1953年出版的相同主题的专著进行了修订和扩充，这本书就是他的修订版，在这本书中谢泼德对对偶性理论给出了完整的、技术性的介绍。是

一本由该领域的奠基人之一所著的经典著作。

Silberberg, Eugene. *The Structure of Economics: A Mathematical Analysis.* 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1990. 这是一本数理经济学教科书，通过列出经济学中经常会遇到的约束最优化问题，在适当的章节讲述了对偶性，然后把罗伊恒等式和谢泼德引理作为对偶性的特殊情况推导出来。

422

Varian, Hal R. *Microeconomic Analysis.* 2d ed. New York: W. W. Norton, 1984. 这是一本可读性比较强，适合研究生一年级学生使用的微观经济学教科书。瓦里安（Varian）在书中很好地介绍了成本函数和生产函数之间的关系，且假定读者对数学运算很熟悉。

互参条目

The Cost Function，成本函数；The Demand Function，需求函数；Linear Programming，线性规划；Mathematical Economics，数理经济学；Optimality，最优性；Production and Cost Functions，生产函数和成本函数；Production Theory，生产理论。

蒂莫西·M·韦瑟斯（Timothy M. Weithers） 著

杨丽花 译

王志伟 校

DUOPOLIES
双头垄断

423 **经济学类别**：产业经济学
研究领域：产业组织和公共政策

双头垄断是寡头垄断的一种特殊情况，在双头垄断市场，一个行业或市场被两家企业控制。由于市场上仅仅有两家企业，每家企业的产出和价格决策将会影响另外一家企业的产出和价格。双头垄断模型对于说明寡头垄断市场的一般属性，尤其是其相互依赖和战略决策行为非常有用。

主要术语

小企业行为（ATOMISTIC BEHAVIOR）：企业之间的行为相互独立。

伯特兰模型（BERTRAND MODEL）：一种双头垄断模型，在该模型下，每个企业根据其他企业的价格调整自己价格，并假定其他企业的价格不会改变。

共谋（COLLUSION）：企业在价格或产出方面达成的协议。

猜测模型（CONJECTURAL MODEL）：在该模型下，企业在预期另一个企业行为的基础上做出自己的行动。

古诺模型（COURNOT MODEL）：一个双头垄断模型，在该模型下，企业根据其他企业的产量做出自己的产量决策，并假定其他企业不会改变其产量。

双头垄断（DUOPOLY）：一个行业或市场上只有两家企业。

不完全竞争（IMPERFECT COMPETITION）：包含竞争和垄断因素的市场状态。

相互依赖（INTERDEPENDENCE）：在双头垄断市场，一家企业的行为会影响另一家企业。

完全垄断（MONOPOLY）：一个行业或市场上只有一家企业。

寡头垄断（OLIGOPOLY）：一个行业或市场由少数几家企业控制，每个企业都很强大，足以影响其他企业。

完全竞争（PERFECT COMPETITION）：即单个企业对价格没有影响，拥有完全信息，企业可以自由进入市场，也可以自由退出市场的一种市场状态。

综　述

市场上在两种极端的情形——完全竞争和完全垄断之间存在许多种不同的市场类型。在垄断竞争市场上，有许多竞争性企业，每个企业都会影响价格。少数企业控制市场的情形称为寡头垄断。尽管寡头垄断市场上的每一家企业控制着很大的市场份额并且可以影响市场价格，但仍不能称为完全垄断，因为市场上有不止一家企业。

一种特殊的寡头垄断就是双头垄断——两家企业控制着市场。许多双头垄断模型假定市场上有许多买家，每个买家都很小，不会影响价格，但这不是双头垄断的必要属性。双头垄断模型是寡头垄断的一种最简单的情形，对双头垄断的分析比包括许多企业的更复杂的情形要简单得多。双头垄断模型的简化对我们分析寡头垄断的一些主要特征非常有用，其结果可以应用到更复杂的情形。

由于市场上只有两家企业，每家企业的产

出在市场总产出中占相当大的份额，每个企业的价格决策和产量决策将会影响其他企业产品的价格和需求。换句话说，企业之间的行为是相互影响的。然而，即便是在这种最简单的寡头垄断模式下，其决策过程比完全竞争市场决策要复杂得多，完全竞争市场下每个企业都非常弱小，不足以影响产品的价格，企业都是小经营者，而在完全垄断市场下，不需要考虑其他企业。

想象只有两家企业的双头垄断市场，为简化起见我们把它们称为企业 A 和企业 B，假定它们都是相同的企业。每个企业都很大，其产出决策都会影响另外一个企业的产出价格和需求。企业的需求曲线与完全垄断相似，是负斜率的，其产品的售价随着企业产量的变化而变化。每个企业的产量和价格决策都会影响其他企业产品的需求。例如，如果 A 企业产量增加，那么产品的价格就会下降。由于两家企业出售的是相同的产品，消费者将会选择价格相对比较便宜的 A 企业生产的产品而不选择价格相对较贵的 B 企业生产的产品，因此 B 企业产品的需求就会减少。同样，B 企业的产量和价格决策也会影响 A 企业产品的需求。可以预期 B 企业可以通过降低价格来解决自己产品需求低的问题，但是这将会减少对 A 企业产品的需求。总之，双头垄断行为者的行为是相互影响的。每个企业在做出价格和产量决策时都要考虑其他企业的行为。

最具有吸引力的模型是古诺模型，由法国数学家安东尼·奥古斯丁·古诺（Antoine Augustin Cournot，1801—1877）在 1838 年创立该模型。古诺假定有两家企业，每家企业根据另外一家企业的产量水平调整自己的产量。例如，在 A 企业设定自己的初始产出水平之后，B 企业产品的需求就确定了。给定 A 企业产出水平，B 企业做出自己的利润最大化产量决策。然而 B 企业的产量决策也会影响 A 企业产品需求，A 企业在假定 B 企业产量不改变的情形下会调整产出。这种调整会一直持续下去，直到每个企业都没有调整产量的动机。每个企业生产的产量相同时古诺模型就达到均衡，它们的联合产量决定均衡价格。它们的联合产量比垄断产量要高，但比完全竞争产量要低，价格比垄断价格要低，但比完全竞争价格要高。

法国数学家约瑟夫·伯特兰（Joseph Bertrand，1822—1900）在 1883 年创立了伯特兰双头垄断模型。在这个模型中，每个双头垄断企业家为了实现利润最大化都会调整价格，并假定另外一个企业不会改变其价格。在这个模型中，企业会调整价格直至达到均衡，而在完全竞争条件下企业的产品定价相同，但产量不一定相同。

古诺模型和伯特兰模型表明了企业之间决策的相互依赖性，但是古诺模型，尤其是伯特兰模型的主要问题在于企业在制定决策时无法事先考虑另外一方的反应。这种做法简化了分析，但是一个不现实的行为假定。古诺模型中每个企业都假定其他企业不会改变其产出来调整自己的产量；也就是说，A 企业调整产出，假定 B 企业的产出不变——即使事实上 B 企业根据 A 企业的产量调整了自己的产量。同样，假定 A 企业的产量不变，B 企业调整自己的产量。在伯特兰模型中，假定 B 企业的价格保持不变，A 企业将会提高或降低自己产品的价格——即使 A 企业的销售量在高价格下下降为零或者如果 A 企业降低价格，B 企业的销售量下降为零。

双头垄断在考虑到对手的行动时，通过共谋、合作或者设定产出和价格的方式也许会减少或消除不确定性。正式的共谋可以采取卡特尔的形式，在卡特尔协定下，企业为了使联合利润最大化达成协定，两个企业按照一个垄断体对外采取行动。然而卡特尔并不常见，即使成立也并不稳定。卡特尔协定依赖的是协定双方按照协定规定的价格生产少于它们各自利润最大化的产量。除非有一种有效的途径很好地监控作弊者，否则这对于只有两家企业的市场来说不太可能，卡特尔是一个不稳定的协定。

价格领导是企业之间一种非正式的更为普遍的共谋形式。在双头垄断中，一家企业根据本企业利润最大化制定价格，并充当价格领导者，其他企业制定相同的价格进行跟随。经典的价格领导模型就是由德国经济学家海因里希·冯·斯塔克伯格（Heinrich von Stackel-

berg，1905--1946）在20世纪40年代创立的主导企业模型。在斯塔克伯格模型中，其中一家企业非常天真，就像古诺模型所假定的那样（给定其他企业的产量不变，调整自己的产量）。如果另一家企业考虑的比较多并预测到比较天真的企业的行为，那么这家企业就会根据预测到的对手的产量来调整自己的价格和产量。由于一家企业单纯而另一家企业考虑周全，斯塔克伯格认为考虑周全的企业就会成为价格领导者，而单纯的企业会成为跟随者。如果两家企业都很单纯，则两家企业都成为跟随者，即古诺模型情形出现。如果两家企业都成为领导者，就会出现不稳定性，“企业战争”就会爆发。

由于双头垄断中企业之间存在相互依赖性，因此战略性决策行为就显得非常重要。每个企业根据所掌握的关于另一方企业行动的知识和所形成的预期做出自己的决策。例如，A企业在决定改变产出和价格前将会考虑B企业可能采取的行动，将会考虑是遵守卡特尔协定还是作弊，或者充当价格领导者还是跟随者。博弈论为分析战略决策行为提供了一个工具。在游戏规则的设定中，每个企业都会选择报酬最大的战略决策。由于报酬取决于另一方企业的战略决策，博弈论得出的结论是每个企业最后所获得的报酬取决于自身的战略及其对手的战略。纳什均衡（Nash equilibrium）的概念对于分析双头垄断非常有用。给定对手的战略决策，每个企业会选择自己的最优战略，这时就会出现纳什均衡。古诺均衡就是纳什均衡，因为给定对手企业的产量水平，每个企业都会选择利润最大化的产量。

应　用

由于双头垄断是现实世界中一种比较少见的市场类型，双头垄断模型的主要应用就是用来分析。作为最简单的寡头垄断情形，双头垄断为分析和理解寡头行为提供了一个有用的框架——特别是用来分析那些生产主要集中在少数大企业的行业。当企业数量增加时，战略行为分析就变得尤其困难。双头垄断模型抓住了简单模式下寡头垄断行为的本质。从双头垄断模型推出的预测结论可以扩展到两个以上公司的更复杂情形。事实上，古诺模型可用于对任意数量企业进行分析，从对垄断市场中一个企业的分析扩展到对其他市场中大量企业进行分析，完全竞争市场中的每个企业都是价格的接受者。

相关内容

古诺的《财富理论的数学原理的研究》（*Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*，1838；*Mathematical Principles of the Theory of Wealth*）中包含第一次对双头垄断模型所做的非常明确的分析。事实上，这本书出于许多原因非常出色：它是最早对经济理论进行数学分析的书之一；同时也是最早正式运用边际分析的著作之一，它包括了新古典理论的价值核心以及分析不完全竞争市场的基础（垄断竞争和寡头垄断）。作为一名经济学家，很明显，古诺在他所处的时代遥遥领先。

古诺的双头垄断模型一开始就假定有两家相同的矿泉水生产厂商，它们都从两口相同的井中免费获取泉水。这是一种很不现实的情况，它割裂了企业产出决策相互依赖的情况。然后古诺进一步将许多不同的企业扩展进模型，并给企业贴上了“边际成本”的标签。尽管他的著作经常和双头垄断这种特殊的情形相联系，古诺创立了一个可以应用于包括许多企业的市场的模型——从双头垄断到完全竞争。古诺得出结论，双头垄断比寡头垄断产出更高，价格更低，随着企业数量的增加，产出增加，价格下降。

在古诺的双头垄断模型中，企业产量会进一步调整，许多替代模型向古诺的双头垄断模型发出挑战。伯特兰在1883年创立了一个双头垄断模型，在该模型中，企业价格会进行调整，伟大的英国经济学家弗朗西斯·伊西德罗·埃奇沃思（Francis Ysidro Edgeworth，1845—1926）也创立了一个企业价格会不断调整的模型，在该模型中，价格是不稳定的。在20世纪30年代和40年代，斯塔克伯格创立了一个可

用于预测的双头垄断模型，在这个模型中，企业在预测其他企业行动的基础上做出自己的行动。

参考文献

Bradley，Michael E. *Microeconomics*. 2d ed. Glenview，Ill.：Scott，Foresman，1985. 寡头垄断所讨论的主要内容包括双头垄断和战略决策的制定。

Chamberlin，Edward H. *The Theory of Monopolistic Competition*. 8th ed. Cambridge，Mass.：Harvard University Press，1962. 第3章包括对古诺、伯特兰、埃奇沃思、庇古（A. C. Pigou）、马歇尔（Alfred Marshall）等人的双头垄断模型的简要回顾，以及对张伯伦（Chamberlin）双头垄断模型的分析。包含一些技术性的经济学内容。张伯伦的内容要稍难些，这是他的风格。

Cournot，Antoine Augustin. *Mathematical Principles of the Theory of Wealth*，1838. Reprint. New York：Augustus M. Kelley，1971. 第7章包括古诺的双头垄断模型。古诺采用的方法是数学方法，但是对于那些有数学背景的读者来说，阅读一些原著还是很有用的。

Friedman，James W. "Duopoly." In *The New Palgrave：A Dictionary of Economics*，edited by John Eatwell，Murray Milgate，and Peter Newman. Vol. 1. London：Macmillan，1987. 对双头垄断理论简要的、带有技术性的分析扩展了博弈论的使用范围，提供了关于原始资料来源的一个简短的，但是很有用的参考书目。

Schumpeter，Joseph A. *History of Economic Analysis*. New York：Oxford University Press，1954. 第7章对古诺模型的批判没有数学计算，但是批判很严厉。

Stigler，George J. *The Theory of Price*. 4th ed.，pp. 221-224. New York：Macmillan，1987. 本书很好地概括了古诺模型。包括了一些很规范的经济学分析，但是斯蒂格勒（Stigler）的分析非常清楚，也很简洁。

426

互参条目

Cartels，卡特尔；Collusion，共谋；Competition：Perfect vs. Imperfect，完全竞争和不完全竞争；Game Theory，博弈论；Industrial Organization，产业组织；Marginalist Economics，边际学派经济学；Market Structure，市场结构；Monopolies and Competition，垄断和竞争；Oligopolies and Industrial Concentration，寡头垄断与产业集中。

迈克尔·E·布拉德利（Michael E. Bradley） 著
杨丽花 译
王志伟 校

ECONOMETRICS
计量经济学

427 **经济学类别**：数量方法

研究领域：计量经济学和数学模型

计量经济学主要研究如何从统计上测量、检验经济变量之间假定存在的关系是否具有有效性。估计的关系可以用来描述经济状况、检验理论、预测经济变量的变化。

主要术语

因变量（DEPENDENT VARIABLE）：引致或受影响发生的变量，其价值取决于其他一些变量。

误差（ERROR）：变量真实值和估计值之间的差额。

假设（HYPOTHESIS）：与某变量有关的、假定存在的关系或猜想。

自变量（INDEPENDENT VARIABLE）：引起或影响其他变量的变量。

线性方程（LINEAR EQUATION）：描述直线的公式；直线的形式为 $y=mx+b$，其中 x 是自变量，y 是因变量，m 为斜率或坡度；b 为截距，表示直线与纵轴的交点。

线性回归（LINEAR REGRESSION）：选择最符合所观测的样本点的直线，用所选择的直线估计两个变量之间的关系。

总体（POPULATION）：所有有关变量可能观测值的集合。

样本（SAMPLE）：总体的一个子集，提供计算估计值时所使用的信息。

变量（VARIABLE）：以一种不确定的方式随着观测值的变化而变化的量。

综　述

计量经济学是指研究如何计量经济变量之间的经济关系以及如何检验一种假定存在的关系是否确实存在的学科。经济学家使用统计方法来计量一个变量（例如工作中所付出的努力）如何随其他变量（例如利率）的变化而变化。一旦这种影响关系被估计出来，我们就可以去判断这种影响关系是大还是小，或者根本不存在。这种计量有助于经济学家去理解和描述一个较广范围的经济关系，而且这些计量还可以帮助经济学家去评估经济理论和政策建议的价值。最后，这种估计还可以用来预测经济变量的未来趋势。

最基本的计量经济方法称为线性回归。这种方法的思路是找到能够大致描述两个变量之间关系的一条直线。在多数关系中，一个变量，即“自变量”，会影响其他一些变量，即“因变量”。为了直观起见，经济学家在横轴上标明自变量，在纵轴上标明因变量。这种绘图方法称为“散布图”或“散点图”。为了总结出两个变量之间的基本关系，穿过这些点描绘一条直线。

考察个人收入与其消费支出之间的关系。我们可以假定一个人收入越多，他（她）的消费支出越多。是不是普通人的行为都符合假定？为了计量收入—消费之间的关系并检验这种想法，我们需要有意识地观测所有消费者的行为。但这是不可能的，我们只能观测到部分消费者——我们希望那些被观测的消费者能够代表消费者总体。这个观测到的总体的子集称为“样本”。

假设在一个由 5 个消费者组成的样本中，我们把每个消费者消费支出和收入所对应的点标在坐标中。如果我们假设的收入和消费支出之间的关系是正确的，那么我们将会观测到收入高的消费者比收入低的消费者的支出更多。我们可以观察一下散点图的构成，以判断这种情况是否真实（见图 1)。图 1 中这些点向上倾斜的斜率表明消费确实随着收入的增加而增加。接下来，经济学家将会画一条通过这些点的直线，这条直线尽可能接近这种模式。这条直线代表消费和收入之间所估计的关系，收入的范围是 0～500 美元。并非所有的观测点都直接落在这条直线上。这就意味着估计的关系并不总代表两者的真实关系。观测值和直线上点取值的差额称为“误差”。计量经济学家设计出许多方法来挑选误差最小的直线，最常用的一种方法被称为“最小二乘回归”。

428

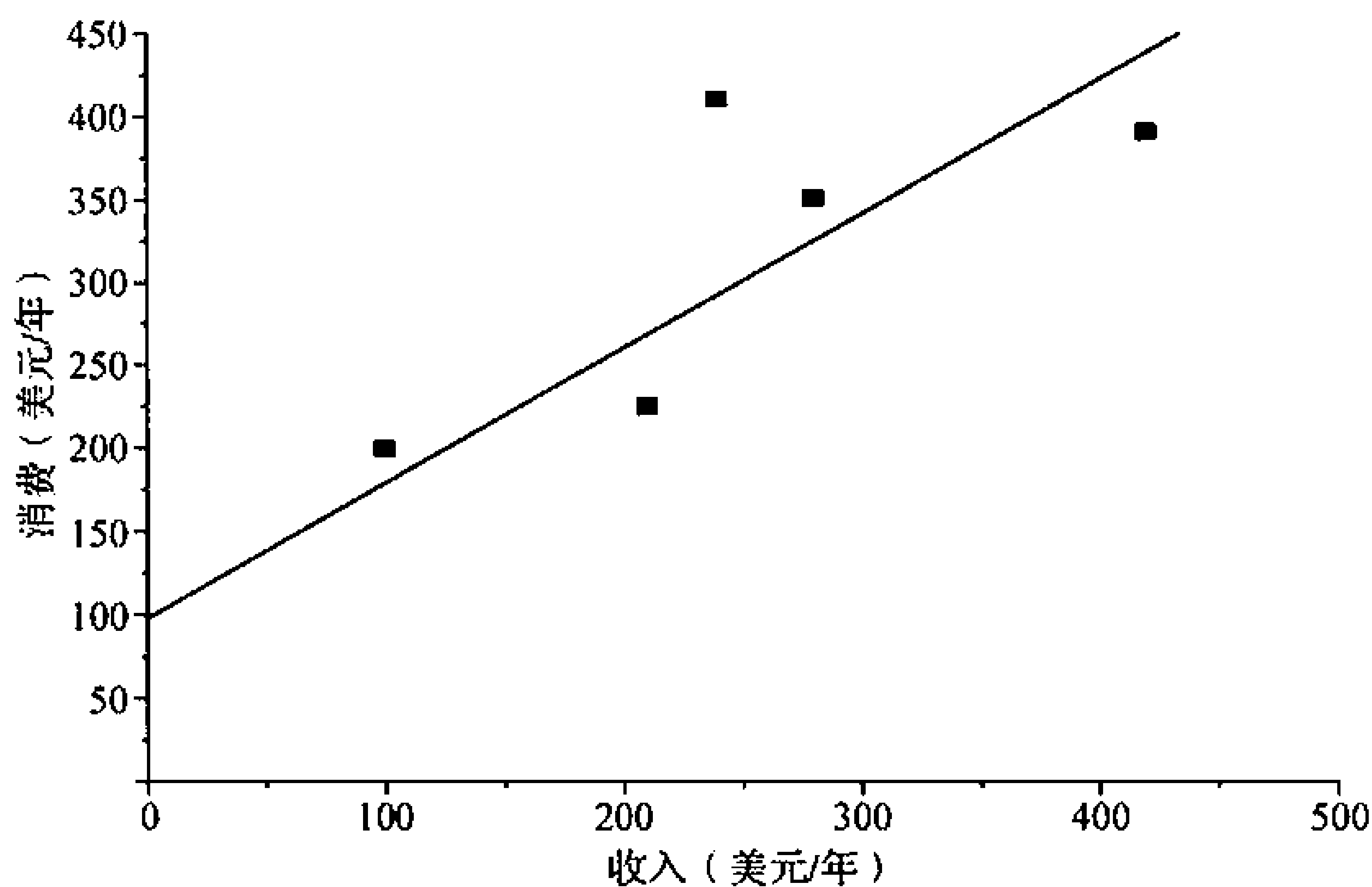


图 1　图形显示了（假设的）收入和消费支出之间的关系

估计的直线揭示出一些有趣的信息：首先，它确认了收入的增加导致消费的增加。其次，它表明当消费者没有收入时，也会有 100 美元的支出。(没有收入的消费者也无法摆脱基本的消费需求。）再次，这条直线的斜率表明，如果消费者有 100 美元的收入，他或她会平均多支出 80 美元。如果消费者有 200 美元的收入，他或她会消费 160 美元。我们可以推断出消费者在满足基本需求 100 美元的基础上，会把收入的 80%消费掉。这是很大的一个比例，所以收入变化可能会对消费产生比较大的影响。

在数学上，这种关系可以用线性方程来表示，即总表达式为 $y=mx+b$。其中 m 表示直线的坡度或斜率。斜率表示自变量变化一单位因变量会变化多少。b 表示直线与纵轴的交点。例如，上例中的线性方程是：消费＝0.8×收入＋100。

回归直线估计出收入和消费之间的关系。注意到自变量的斜率越大，对因变量的影响越大。通过这种方法，经济学家描述两者的关系并估计自变量对因变量的影响大小。他们也可以用这种关系预测消费者的消费支出，例如，当收入为 250 美元时，支出为：0.8×＄250＋＄100＝＄300。

使用线性回归时必须非常小心：线性回归并不总是有效。计量经济学家可以判断什么时候有效，什么时候无效。计量经济学家还找出一些方法来估计两个以上变量之间的关系，这些关系并不是线性的，变量之间的关系有时会互相影响。

应　用

经济学中所有的领域都要依赖计量经济学来计量和检验假设的特定利益关系。政府官员、小企业和大企业经理，甚至是个人都会受益于计量经济分析所提供的信息。例如，一家小餐

馆的老板也许会考虑在当地报纸上做广告，但是首先需要知道广告是否会使营业额增加。如果餐馆的营业额确实增加，那么增加的营业额是否能抵消广告成本？联邦政府的官员需要知道税收的增加是否会影响工人的工作积极性，使国民产出减少。如果提高税收，产出会减少一点还是减少很多？个人购房必须考虑是按固定利率抵押贷款还是按可变利率抵押贷款。计量经济学对未来利率走向进行预测，可以帮助人们做出这类决策。

429

教育对工资影响的估计是一个非常典型的例子，应用于分析学者、政府以及公民个人三者之间的利益关系。也许有人会认为教育程度越高一般工资越高。如果存在这种关系，那么应该是多少？这里，教育是自变量，而工资是因变量。

为了计量这种关系，计量经济学家必须搜集工人样本，这个样本要能代表全体工人。他或她可能会随机地选取一个工人样本，这些工人都是高中以上文化程度，并表明这些工人的小时工资和教育年限。计量经济学家也可以使用由美国人口普查局（U. S. Bureau of the Census）提供的工资和教育方面的信息，然后用样本观测值绘出散点图。如果这些散点整体趋势是向下倾斜的，那么表明教育程度越高，工资越低。这个发现会拒绝我们的假设：教育程度越高，工资越高。如果这些散点整体趋势是向上倾斜的，那么数据就会显示教育程度越高，工资越高，这个结果将会支持我们的假设。事实上，这种理论上存在的关系似乎一直保持着。

为了总结图中所观测到的两者之间的总体关系，我们使用普通最小二乘法回归挑选出最符合教育和工资观测值之间关系的直线（见图 2）。在图 2 中，直线或者说所估计的直线与纵轴相交于零。这就意味着，如果一个人不接受教育，平均来说，他或她获得的工资将是零美元。这条直线向上倾斜，因此，教育年限每增加一年，工资上升 1.5 美元。线性方程为：工资＝＄1.5×教育＋＄0。

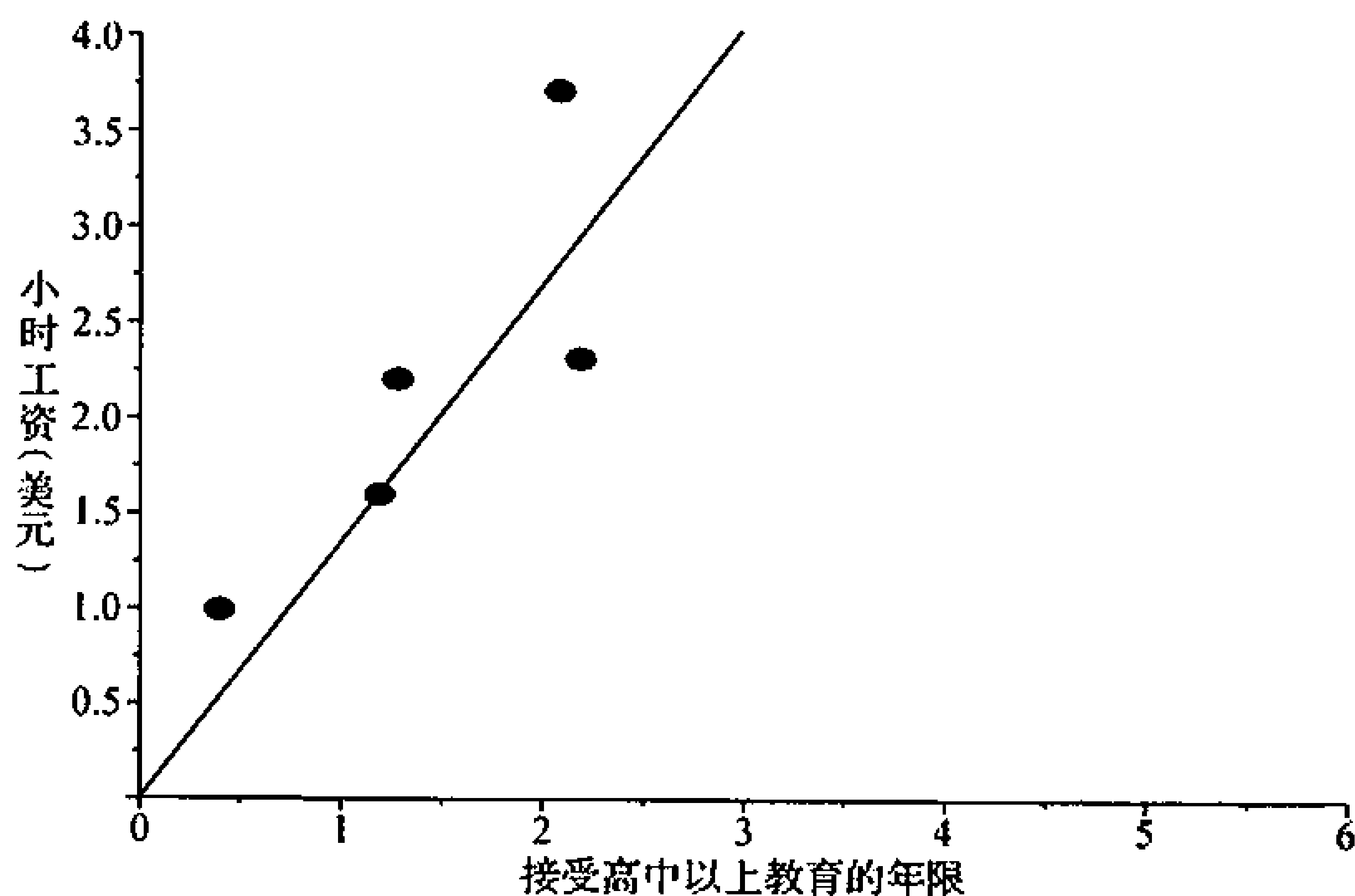


图 2　图形显示小时工资与接受高中以上教育年限的估计的关系

估计的关系证明了我们的假设成立：平均来说，教育程度越高，工资越高。具体来说，教育年限每增加一年，平均小时工资会增加 1.5 美元。并不是每个工人都会增加 1.5 美元；有些工人教育年限增加一年，小时工资也许会多于或少于 1.5 美元。然而，平均来说，所有工人会增加 1.5 美元。另外，计量经济方法会对这种估计的可靠性做出批判。

教育并不是影响人们赚取工资的唯一因素。经验、工作的难度、性别、种族、是否是工会成员都会影响工资。假定除性别之外，所有这些因素都有最低限度的影响。有些人会抱怨，妇女在劳动力市场面临着歧视。果真这样吗？为了检验这个假设，我们必须对样本进行检验，

表明样本不仅包括工资、高中以上教育程度，而且包括性别。教育年限和工资可用数量表示，但是性别不能。然而，我们可以用“0”代表男性，用“1”代表女性。

430

为了计量和估计教育和性别分别对工资率影响的大小，计量经济学家可以再次运用包含两个自变量的最小二乘回归技术。假设最符合这些数据的线性方程是：工资＝＄0＋＄2.00×教育－＄0.40×性别，这种估计表明不考虑工人性别的影响，教育年限每增加一年，平均来说，小时工资会增加2.00美元。这种估计支持了教育和工资的假设关系。“性别”前的负号表明在教育的影响不变的情况下，这个变量值越大，工资越低。“性别”值对女性来说较高，因为女性的值是“1”，而男性的值是“0”。因此，这种估计就表明平均来说，与同等教育程度的男性相比，女性的工资更低。具体来说，平均来看，在受教育程度相当的情况下，女性比男性工资低40％。这个发现支持我们的假设：对妇女存在工资歧视。如果“性别”前的符号为“正”，则平均来说男性的工资较低，与妇女受歧视的假设相反。然后计量经济学家就会得出结论：关于劳动力市场的原假设是不正确的，从而形成一种新的解释。

相关内容

在20世纪初，计量经济理论的发展取得巨大进步，经济学家可以用严格的、科学的方法来检验其假设。这个领域的发展对于总体经济理论向前发展做出了巨大贡献。经济研究的所有其他领域都依赖计量经济分析来描述和检验经济变量之间的相互关系，对未来经济发展趋势进行预测。

这个时期计算机技术的出现绝非偶然。功能强大的计算机极大地便利了大量信息的搜集、储存和分析。大量样本以一条直线进行模拟，使用最小二乘回归技术手工计算或者利用计算器进行计算都需要几个小时的时间，而且还会犯许多简单的错误。而个人电脑可以在几秒钟之内很精确地完成这些任务，使用几十个非线性变量估计变量之间的关系。

计量经济分析对于人们日常生活的影响虽然一般都是间接的，但是影响很大。主要在学术方面进行研究的经济学家使用计量经济学对大量理论进行检验。通过这种方法，总体经济理论的发展取得进展。能够经得起计量经济检验的理论一般会被大家所接受，但是那些经不起计量经济检验的理论一般会被淘汰。被大家接受的经济理论常常会影响在政府和企业任职的经济学家。大企业，例如汽车制造商和房地产商会根据计量经济对消费者做出的描述以及对需求做出的估计，对产品特性和价格做出假定。政府决策受计量经济分析影响很大。例如，个人所得税率、公立学校的设立及教学质量、最低工资水平、必须为贷款所支付的利息，都会受到政府政策的影响。计量经济分析为这些政策的制定提供了帮助。

几乎所有的政府部门都会雇佣计量经济学家进行政策分析和评估。每年美国经济顾问委员会（Council of Economic Advisors）都会对计量经济分析做出评论，对美国经济总体状况做出总结并提交一份报告，对政府的各项政策效果做出评估。所有这些结论都以文件形式通过《总统经济报告》（*Economic Report of the President*）出版。这份报告会对国会的经济议程和总统的经济决策做出指导。企业和公民个人也可以使用有关信息在市场和政治领域做出经济决策。

参考文献

Becker, William E., and Donald L. Harnett. *Business and Economic Statistics with Computer Applications*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1987. 这本书对统计学知识作了很好的介绍，书中列举了操作中可能遇到的各类统计问题。同时还附带一本供使用者学习用的软盘和电脑操作使用手册，所以读者可以实际进行统计检验。书和软盘的结合使读者在获得理论知识的同时还能够进行实践操作。

Brightman, Harvey. *Statistics in Plain English*. Cincinnati: South-Western, 1986. 该书对基础统计理论作了很好的介绍。作者尽

可能用浅显易懂的语言进行介绍。本书的习题帮助读者掌握最基本的问题，练习册中设计的表格帮助读者熟习操作技能。

Gujarati, Damodar. *Basic Econometrics*. 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1988. 该书对计量经济学作了很好的介绍，这本书适合高年级本科生和研究生阅读。本书对计量经济理论作了全面介绍，并提供了关于“真实世界”应用的许多例子。对统计理论作了一些推测。

Kennedy, Peter. *A Guide to Econometrics*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1984. 对所有的计量经济学学生来说，这本书很重要。书中使用最少的数学方法对计量经济学理论做出了很好的、也很直观的解释。每章后面的附录提供了与书中所用数学符号相关的资料。肯尼迪（Kennedy）的书应该作为参考书，因为书中没有具体的应用实例。

Kmenta, Jan. *Elements of Econometrics*. New York: Macmillan, 1971. 在这本很经典的计量经济学教科书中，科曼达（Kmenta）在研究计量经济学之前认真回顾了统计理论。这本书与其说是一本有关计量经济方法应用的书，不如说是一本有关计量经济理论的书。适合数学基础较好的高年级本科生及研究生阅读。

Pindyck, Robert S., and Daniel L. Rubinfeld. *Econometric Models and Economic Forecasts*. New York: McGraw-Hill, 1981. 这是另外一本经典的计量经济学教科书。书中对统计理论作了简要回顾，并对基础和高级的计量经济方法作了广泛的介绍。提供了许多现实生活中应用的例子。适合数学基础较好的高年级本科生及研究生阅读。

互参条目

Bayesian Inference，贝叶斯推断；Correlation and Regression Analysis，相关分析和回归分析；Discrete Choice Models，离散选择模型；Factor Analysis，因子分析；Least Squares Analysis，最小二乘法；Mean-Variance Analysis，均值—方差分析；Simultaneous Equation Models，联立方程模型。

帕特里夏·K·史密斯（Patricia K. Smith） 著

杨丽花 译

王志伟 校

ECONOMIES AND DISECONOMIES OF SCALE
规模经济和规模不经济

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论和产业研究

规模经济和规模不经济指的是计划年度产量对单位成本的影响。常常作为决定行业中竞争者数量的因素之一被列出来，尤其是在用结构—行为—实绩方法分析价格的价格理论中经常会用到，这个概念在经济发展理论以及国际贸易中都非常重要。

主要术语

平均成本或单位成本（AVERAGE OR UNIT COST）：用一段时期内某产品生产的总成本除以这段时期生产的该产品的总数量。

进入壁垒（BARRIERS TO ENTRY）：潜在厂商进入市场面临的一些会使利润减少的不利因素，这些不利因素往往会阻止它们进入该行业与该行业中的现有企业竞争。

分工（DIVISION OF LABOR）：将生产过程分成几个不同的具体任务。

市场规模（EXTENT OF THE MARKET）：在一个特定时期可以出售的产品数量；取决于产品的价格、购买者的数量，更重要的是购买者的购买力。

行业结构（INDUSTRY STRUCTURE）：实际和潜在厂商的数量以及它们之间产品销售的分布。

生产率（PRODUCTIVITY）：产出除以与产出相关的投入，其比值即为生产率。

迂回的生产方法（ROUNDABOUT METHODS OF PRODUCTION）：在其他生产基地也会在劳动的基础上使用机器以及中间产品进行生产，而不是把所有的人力、物力集中在一个生产基地进行生产，这种生产方法称为迂回的生产方法。

沉没成本（SUNK COSTS）：一旦发生就不能收回的一些成本；例如，购买的计算机由于功能落后出现贬值。

综　述

当计划年度产量的扩大伴随着单位成本的降低时，就出现了规模经济。规模不经济中产量和成本的直接对应关系与上述情况正好相反。我们所指的单位成本通常是一个具体的生产地（一个工厂）所生产的单一产品，但是这个概念也可以用到拥有多个工厂的企业，甚至是整个行业、地区或整个经济的全部产出中去。规模经济这一概念在经济思想中非常重要，与大多数一直延续下来，在许多方面广泛使用的概念一样，在规模经济的概念之下出现了许多相关的概念，规模报酬递增和规模报酬递减就是规模经济和规模不经济的同义词。

首先，我们来简单考察一下工厂规模经济的起源，最初我们就说明“规模”和“大小”两个词是交互使用的。工厂规模通常用产出能量（每天100 000桶的炼油数量）或与潜在产出（一个有500张床位的医院）密切相关的资本品数量来衡量。“计划年产量”一词的使用意味着产量增加不一定必然导致成本降低。事实上，

一段时期产量的增加必然会使总成本增加，但是如果生产过程组织合理，产量扩张可能会超过同比例成本的扩张，从而会降低生产的单位成本。规模经济并不是一种偶然的现象，而是管理层有意识的努力，通过扩大工厂规模来降低成本。成本降低源于以下几个方面：利用专业化过程和劳动分工，同时与成本节约相结合。很久以前亚当·斯密（Adam Smith）在《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）一书中就用生产针的工厂的例子说明了专业化过程和劳动分工，在生产过程中由于设备或作业的不可分性存在闲置生产能力，产量增加可以冲减由闲置生产设备引起的成本增加。这一点也许可以用一个简单的例子加以说明，通过对工匠铺生产棒球棍的方法和工厂生产棒球棍的方法进行对比，我们就能发现这个道理。

假定工匠铺的手工业者生产一个棒球棍所需要的时间包括：用 1 小时来筛选和切割木头，用 5 小时雕刻出球棍，再用 1.5 小时给球棍打磨并刻印，用 15 分钟时间油漆。一天 10 个工作小时，一个棒球棍要花 6.75 小时，这样一个手工业者每天可以生产 1.5 个棒球棍；一个工匠铺有 10 个工人，2 天可以完成 30 个棒球棍的生产。如果把一个工厂制造棒球棍的生产过程分为四个独立的连续过程，专业化生产队伍包括 4 个切割工、20 个雕刻工、2 个打磨或刻印工、1 个油漆工，则每天可以生产 40 个棒球棍。（注意每天 40 个是最低生产数量，可以让油漆工充分就业，每天工作 10 小时，然后拿到全天的工资。）27 个工人生产 40 个棒球棍，每人每天仅仅生产 1.48 个棒球棍，与工匠铺手工艺人的生产率相同，但是我们可以推测专业化工厂的工人由于只完成一项工作，在这项流程中他们业务十分熟练，因为他们不需要花费时间从一项工作转向另一项工作，因而工作会加快速度。同时，在这个生产过程中需要的生产工具更少，由于雕刻工不再需要配备锯、砂纸、油漆刷——这些工具在每个工匠生产整个棒球棍时大多数时间都是闲置的。结果当采用工厂的生产方法时，在每个棒球棍上投入的人力、物力将会减少。当然，所有这些计算都假定要使每天工厂工人全部就业，棒球棍的最低市场需求量是 40 个。如果市场太小，则每天有部分时间工厂的投入是闲置的，那么工匠铺的生产方法会更有效。这种规模和劳动分工之间的关系是亚当·斯密劳动分工会受到市场规模的限制这个著名理论的来源。

我们关注的焦点仅仅集中在垂直劳动分工带来的好处上。[经济学家喜欢把工厂想象成一个自动贩卖机，原材料（前面例子中的三个分支）从顶部进入，最终产品——棒球棍从底部出来。因此按顺序划分作业过程，切割木头、雕刻出棒球棍的形状、进行油漆等等，这一过程被称为垂直分工。] 假设工厂有 20 个工人雕刻棒球棍，很明显如果聘请某人发明车床，会极大地加快工作中雕刻棒球棍的速度。问题是，会有人成立一个工厂来生产这种机器吗？如果只有一个棒球棍生产厂家，也许没有人会这样做，但是事实上，椅子腿、床柱以及类似造型是存在市场的，成立一个制造车床的工厂是有利可图的。这个方面的劳动分工（在这种分工形式下，厂商要依赖外部供应商供应所需的生产工具及相关的生产服务）称为水平分工，包括使用专业化的资本设备，这种生产方法称为“迂回的生产方法”。斯密的垂直方向的分工越发达，水平方向的分工能够带来收益的可能性越大，反之亦然。因此，规模经济可以看做是随着工厂体系的确立，渐近发展过程中的核心。

应　用

规模经济是企业存在的基础，因为如果企业与顾客相比没有成本优势，顾客就会自己生产商品，从而节约市场交易中的销售成本。罗纳德·H·科斯（Ronald H. Coase）的文章《企业的性质》（The Nature of the Firm，1937）为企业理论的发展做出了贡献，根据科斯的现代企业理论，企业通过整合它所控制的资源获得发展，资源整合直至管理额外资源（分配和协调任务，监督并激发其工作积极性）的边际成本与企业从规模扩大带来的规模经济中实现的成本节约相匹配。这样，规模不经济是指在

工厂范围内获取信息的管理成本、决策成本以及监督成本最终限制生产单位可能达到的规模。然而企业可以建立几个工厂。因为除了价格理论中的完全竞争行业，其他行业产品的价格由企业决定，由于行业中企业的数量和规模受成本和需求条件的制约，所以考虑企业的数量和规模分配的问题（行业结构）是非常必要的。规模适度的企业通过为几家工厂采购所获得的数量折扣，降低借款人的利率从而扩大市场份额，以及被称为"钱财优势"的其他一些激励措施（为了和工厂中与劳动分工所带来的技术利得相区分）来降低成本。

在应用微观经济学时，公共政策中一个主要的问题就是最优产业结构的决定问题。大家的注意力集中到大企业获得的规模经济上，因为如果这些企业的利润来源于其低成本，为了使行业中有更多的竞争者而努力减少行业领导者的数目这种做法就没有意义。对这种推理的批评者认为，规模经济成为新企业的进入壁垒，通过阻止竞争保护了行业中已存在企业的利润，这样降低的成本并不会必然地传递到消费者那里。专业人士一致认为进入壁垒应该被看做是只有行业中的现有厂商才可以获得的利润。因此，这种观点将进入壁垒仅与那些建立在专业化设备投资基础上的规模经济相联系，这种专业化设备由于没有其他方面的用途，所以它代表的是沉没成本。这方面的一个例子就是有这样一种机器，能每小时生产数以千计的特定形状的饼干。沉没成本构成了进入壁垒，因为新的厂商要花费很多成本才能进入该行业与现存企业竞争，新厂商要在行业中生存下去也许其利润仅仅能够冲销运营成本。由于这种专业化机器是专业化过程和劳动分工的一个直接分支，我们可以认为规模经济在某种条件下可能导致更少的竞争。在包括自然垄断这种特殊的情形下，对于任何预期的需求量，规模不经济都不能抵消一个工厂的主要固定投资所带来的收益。

从逻辑上讲，事实上规模扩大带来的好处好像总会超过行政管理成本，没有什么限制。然而，尽管管理问题对所有行业来说都是同等重要，不同行业中企业的数量和规模还是存在很大差异。这种不同行业表现出的差异毫无疑问可以从生产技术和产品特性方面进行解释。例如，锯木厂生产过程中的劳动分工不像计算机制造企业的劳动分工那么发达，而服装生产企业的情况却无法预测，面对时尚流行的千变万化，企业经营存在风险，并不鼓励发展大企业。因此，工厂扩大规模能够带来的收益不是很诱人，其收益不能冲抵管理上的不经济，与同样规模的其他行业的一些企业不同。另外一个重要因素就是并不是分工和专业化所能获得的全部好处都必然归属于一个单一企业。随着产品市场的发展和专业化的出现，市场上越来越需要技能和其他专业化的投入，这些投入极大地促进了企业供应的发展，同时也降低了企业的生产成本，这些企业包括大企业也包括小企业。为了与我们已经讨论过的工厂和单个企业的效应相区分，这种效应以及与之类似的其他效应称为规模经济的外部性。把规模经济的概念扩展到行业规模，我们可以将其应用到地区经济和国际贸易的发展中。同时，我们也要注意类似于工厂和企业的规模不经济，这些效应也存在相反的一面。外部不经济有助于我们解释为什么许多国家制造相似的产品而不是每个国家只发展某些行业为全世界供给这些行业生产的产品。这种不经济与使用一些公用设施如港口和高速公路所发生的堵塞成本相联系。由于很难区分堵塞不经济与一般的污染问题，所以外部不经济问题留待我们进一步讨论。

相关内容

我们要探究规模经济这个概念的起源，也就是要理解工业革命所取得的巨大进步的来源。规模经济会使经济发展还是会产生垄断，如果我们把规模经济的概念加以扩展，包括与竞争和扩张相联系的外部经济，就会减轻上述困扰。扩展规模经济的概念往往会强调劳动分工、新产品和技术的引入、市场规模，但会从某种程度上减少对给定产品资源进行分配时所运用的规范经济分析。在这样一个传统的静态框架中，规模经济一直被看做是一个公共政策难题，就像关于进入壁垒的讨论一样。人们对规模经济与经济发展的内在联系这一问题的研究兴趣并

没有降低。对专业化设备进行投资的投资效应越来越被人们认为是进入和退出的壁垒。计算机革命的兴起为灵活工厂的设计提供了方便，灵活工厂利用闲置设备用很低的成本生产不同种类的商品以适应消费者需求。这并不意味着规模经济对竞争性企业来讲不重要。相反，数字电子的信息组织形式使大规模生产的经济效应外在化，其程度已大大超过以往。其结果很可能是规模经济和规模不经济从广义上讲对新经济革命越来越重要，而与狭义上的静态内部经济概念相关性不大。

参考文献

435

Leijonhufvud, Axel. "Capitalism and the Factory System." In *Economics as a Process*, edited by Richard Langlois. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1986. 从经济史角度对亚当·斯密的理论作了简要的（18页）、发人深省的考证。莱荣霍夫德（Leijonhufvud）解释了劳动分工和市场程度之间的关系，并追溯了工业发展的社会和经济效应。其参考书目范围很广，共有28个。

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. 8th ed. London: Macmillan, 1920. 最早对由劳动分工产生的内部和外部经济的区别作了精彩陈述，还列举了很多例子，如有关地区性行业集中起源的讨论以及与大公司管理有关的优势、劣势分析。第4篇中的第8～13章包括了这方面的大量资料。马歇尔（Marshall）的分析在现代也可以使用。

Owen, Nicholas. *Economics of Scale, Competitiveness, and Trade Patterns Within the European Community*. Oxford, England: Clarendon Press, 1983. 以浅显易懂的方式探讨了规模经济的起源以及从市场形成时期到20世纪80年代规模经济与欧洲贸易模式的决定之间的关系。该理论还与在汽车、卡车以及机械工业领域的规模效应经验研究相结合。数学和统计学知识都用脚注标明。此书对那些对贸易和规模报酬感兴趣的读者应该会有所帮助。

Pratten, Clifford. *Economies of Scale in Manufacturing Industry*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1971. 这本书对规模经济的程度作了最为详尽的经验研究，覆盖了20世纪60年代中期的25个行业。第1篇讨论了规模经济的起源和测量方法；第2篇是行业研究的结果；第3篇是结论与应用，包括规模经济的技术和盈利方面。

Shughart, William F., II. *The Organization of Industry*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1990. 对大学一年级学习经济学的读者来说，这是一本很全面的现代教科书。书中使用了图表和数学方法，但主要是以叙述的方法而不是数学的方法进行阐述的。第3章和第4章解释了文章中提到的企业理论并对美国的行业结构进行了评论。第6章用40页的篇幅介绍了规模经济的概念、进入壁垒和其他一些影响市场结构的因素。没有参考书目，但是在脚注中包含大量的索引。

Stigler, George J. *The Organization of Industry*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1968. 这卷书的再版包括了两篇内容简短，与这个主题直接相关的经典文章。第6篇“进入壁垒、规模经济和企业规模”，对这些术语的经济含义进行了区分，而第7篇“规模经济”中对普拉顿（Pratten）所用的规模经济测量方法进行了批判。斯蒂格勒（Stigler）同时陈述了他更偏好的另一种替代的规模经济测量方法，现有的原理可以从企业规模的时间趋势中推出规模效应。

Townsend, Harry. Scale, *Innovation, Merger, and Monopoly*. Oxford, England: Pergamon Press, 1968. 有关这类主题的一本很薄的书（101页）。前两章对规模经济的技术渊源和大公司在财务方面的利弊作了简单的、非数学介绍。其余75页介绍了与行业集中有关的主题内容。这本书包含索引但没有参考书目。

Young, Allan A. "Increasing Returns and Economic Progress." In *Readings in Welfare Economics*, edited by Kenneth Arrow and Tibor Scitovsky. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1969. 再版了扬（Young）1928年的

一篇经典文章，讨论了如何看待亚当·斯密关于广义规模经济的观点。尽管很短（仅仅13页），但这篇文章并不容易理解；然而，把规模经济作为一种方法去理解经济发展的动力机制，这篇文章还是值得一读的。

互参条目

Barriers to Entry，进入壁垒；Externalities，外部性；Firms：Theory and Types，企业：理论及分类；Industrial Organization，产业组织；Industrialization，工业化；Monopolies：Regulation，垄断管制；Returns to Scale，规模报酬。

迈克尔·J·法雷尔（Michael J. Farrell） 著
杨丽花 译
王志伟 校

ECONOMISTS
经济学家

436 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济思想史

可以根据经济学家是如何对待以下几个极端组合把经济学家的工作进行归类，即理论与实践、规范与实证、一般与特殊。这几个组合为看似相反的领域提供了一个统一的掌握框架。

主要术语

基数效用（CARDINAL UTILITY）：作为一种测量方法，可以测定单个人或几个人的偏好。

计量经济学（ECONOMETRICS）：经济学的分支，可以处理变量测量问题。

规范科学（NORMATIVE SCIENCE）：这门学科是处理应该是什么这类问题的原则，包括伦理标准在内。

帕累托最优状态（PARETO OPTIMAL SITUATION）：在经济体系中达到这样一种状态：任何人无法在不使他人状态变坏的前提下使自己的状态变得更好。

实证科学（POSITIVE SCIENCE）：用来描述研究领域的一门学科；解决是什么而非应该是什么的问题。

价值中立（WERTFREI）：一个德语单词，意思是"无价值倾向"，用来描述实证科学。

综　述

经济学家所扮演的所有不同角色罗列出来有好几页纸。经济学家是教师，银行、政府和企业的顾问，为政策变化做宣传的人员，历史学家以及统计学家。经济学家可以被划分为两大类：主要从事描述性工作的经济学家以及主要做规范研究的经济学家。第一类从事实证研究的经济学家包括大学老师和一些科研人员，也包括一些学习经济史的学生和统计表的编制者。第二类经济学家主要包括从事经济政策评估的经济学家，其成员包括中央政府顾问、发展经济学家以及企业和劳工组织的顾问。并不是所有从事规范研究的经济学家都局限于特殊群体和特殊政策。规范经济学也可以是一门单独的学科。

对这种分类方法也许有人会持反对意见。与政策有关的决定包含评论，而评论似乎难以与主观性脱钩。如果是这样的话，从事政策建议的经济学家就抛弃了严格的科学框架。他们的活动怎么能作为经济学家研究的一部分？最普通的答案来自一位伟大的德国社会学家马克斯·韦伯（Max Weber，1881—1961），他对此进行了区分。即使评论是主观的，这些评论要实施下去也会成为一个事实。例如，美国经济顾问委员会（Council of Economic Advisors）的成员面临着这样一个任务：要在不阻止经济增长的前提下抑制通货膨胀。这件事情本身是好是坏不属于经济科学决定的问题。然而，给定这一目标，经济学家就要对如何才能实现这个目标做出客观的陈述。根据韦伯的观点，经济学家理性地使用"方法—目的"这种手段，确定一个目标，然后寻找如何才能实现。经济学家不会做出绝对性的陈述，如"客观上，年通货膨胀率超过5%是不好的"。经济学家在实践中所做的陈述是在假定的前提下做出的——

"如果A，那么就做B这件事"——经济学家的建议是不带价值观的，或者用韦伯的话说，就是价值中立。

另外一种反对意见则引入第二种分类体系：一般和特殊。经济学家主要着眼于一般性建议，会提出这样一些问题：一般均衡的条件是什么？效用如何测度？什么决定价格？经济学家处理与特定时间、地点有关的这类问题往往会对以下问题感兴趣：特定的工会如何才能很好地捍卫工资增长的请求？发展中国家是否应该增加公共支出？

一般—特殊这种分类方法与实证—规范这种分类方法不一样。一个一般性的主题都可以包括在实证或者规范这样一个问题当中。"经济增长如何实现"是一个很普遍的实证问题。"发展中国家如何才能更好地促进经济增长"是一个很普遍的规范问题，但不会询问一个特定的国家如何才能很好地处理一种特殊情况。同样，实证问题也不是一般性的问题：例如，一个计量经济学家也许会问，"英国1800—1830年工资上涨了吗?"

一般—特殊这种区分方法与实证经济学遇到的困难有关。一些经济学家否认实证问题一定要求助于方法—目的这种理性手段。他们认为用不设假定的科学来处理规范问题是可能的。换句话说，这个领域的倡议者被称为"福利经济学家"，认为经济学可以设立"某种税收，这种税收是理应设立的"，而不用指定具体的目标或个人、机构，或国家。对研究感兴趣的经济学家的一个重要任务就是考证福利经济学的有效性。

从对这些关键问题的简要表述中我们可以看出对福利经济理论感兴趣的经济学家主要关注的问题类型。评论的主观性使得福利经济学发展受阻，解决这个问题的一种方法就是把人们的偏好看做是给定的，然后把它们加总产生最"好"的结果。在许多经济学家看来，这种方法不管用，因为它假定不同个体的偏好可以放在一个等级上来衡量。相反，大多数福利经济学家使用帕累托最优这个标准。如果在不使他人状况变坏的情况下至少可以使一个人的状况变好，这种改变是大家都乐于接受的。大家认为这是一种规范性的表述，这种表述不包括会引起争议的与评论有关的命题。福利经济学的批判者认为，要么这种陈述会引起争议，要么不会产生有趣的结果，除非添加更多有争议的假定。

对经济学家所起的作用进行分类后，再进行最终归类，就是理论与实践。这种归类指的是经济学家如何给他（她）所起的作用定位，而不是指他（她）研究什么样的课题。为了达到这个目的，经济学家是否会把经济学当成一个整体或部分进行研究？如果是这样，经济学家可以被看做是理论家，这个群体中的多数经济学家在大学工作。相反，经济学家也可能把他（她）的角色定位在为实践问题提供解决的方法，例如一个投资者如何规避风险。

这种划分——理论和实践——应该与以前的分类区别开来。关注实践问题的经济学家不需要把他们局限在特定领域。例如，他们也许会问"如何才能更好地提高整体工资水平，而非某项工资水平"。然而，尽管规范的陈述不需要具有可操作性，但实践问题看起来类似于规范问题。一般来说，实证的、一般性的、理论性的陈述之间的关系正如规范的、特殊的、应用性的陈述之间的关系。

应 用

许多经济学家受雇于企业或劳工组织，例如，商会或工会。这些经济学家一定会维护他们所服务的利益集体的政策，而反对这些政策会损害其他人的利益这一观点。例如，工会组织会支持增加其成员的工资。一种广为人知的观点认为，工资上涨会产生失业。如果工资上涨到这样一个点，在上升到这个点之前，雇佣工人对资本家来说是有利可图的，而如果工资继续上涨，资本家就会解雇工人。那么，就会有观点认为，尽管工资增长对得到这些工资的工人（仍然被雇佣的工人）是有利的，对其他人却是不利的。

为工会服务的经济学家一定会反对这种观点。这种做法其实就是认为存在一个相互决定的可行范围，在这个范围内，在不引起失业的

情况下工资可以提高。在特殊情况下，劳动需求曲线和供给曲线的形状可能是确定的，因此不会引起失业。这个例子说明各种类型的供给和需求曲线是如何混合在一起的。劳动经济学家为了解决实际问题，同时使用描述性以及规范性的理论假设。

在大学里任教的经济学家主要对理论感兴趣。例如，前沿研究领域的主要议题包括：经济均衡有多么重要？自由市场经济是否会满足这些要求？规范的效用理论是否需要替代？在均衡状态中，所有经济物品的价格和数量使得所有市场可以出清：不存在剩余或短缺。肯尼斯·J·阿罗（Kenneth J. Arrow）、F. H. 哈恩（F. H. Hahn）、吉拉德·德布鲁（Gerard Debreu），以及其他一些给出均衡条件的经济学家设计出十分具体的数学模型。这些模型是否足以产生均衡？一个实体经济实现均衡有多么重要？如果标准的均衡分析没有表明在复杂的环境中可以实现稳定的产出，那么是否需要抛弃效用理论？马克思主义者以及皮埃罗·斯拉法（Piero Sraffa）追随者的回答是肯定的，但是持这种观点的人属于少数。发现这类典型问题的经济学家将从理论经济学研究中获得答案。

438

只想从教而对研究不感兴趣的经济学家也扮演着一定的角色。许多经济学家认为，应该让公众了解经济学基础理论。这样可以帮助人们对政策做出评估，从而有利于提高公民的职责和权利的有效性。赞成这种观点的人认为大学的经济学教学令人满意。大学里任教的经济学家通过把基础经济学理论传授给大量学生，将这种观点付诸实践。这类课程也在高中开设。

经济学家的另外一个作用就是强调经济学理论更直接地向实践转换。大多数问题都和经济问题有关，经济学家担任着重要的政策制定工作。在美国，联邦储备银行在金融政策的正确决策中扮演着重要角色。通常，许多政策制定工作都要求将理论与实践相结合。

这种现象的一个例子就是凯恩斯学派和芝加哥学派的经济学家之间的争论。凯恩斯主义者认为，政府支出和税收在实现经济良好运行中起到关键作用。芝加哥学派的经济学家认为其作用有限。他们认为，固定规则的货币供给政策的重要性远远超过财政政策的重要性。不同派别的经济学家通过检验其政策决策的有效性来检验他们的理论。

经济学家可以将理论和实践相结合的另一个领域就是发展经济学。大多数第三世界国家都想实现工业化并实现经济的繁荣。这些目标如何才能实现？一些权威的经济学家，例如彼得·鲍尔（Peter Bauer）赞成要依靠自由市场。他们认为，不适当地强调国家控制工业发展会阻碍而不是促进经济增长。其他经济学家设计出具体的模型，这些模型都要求国家来把握经济发展的方向。这个分支学科的经济学家可以通过实证来检验、扩展并修改其观点。

毫无疑问，大多数经济学家既无意影响国家政策也没有成功地影响过国家政策。然而，他们中的大多数都建议为了能够很好地实现目标应该成立专门的机构。这些经济学家中的一部分服务于劳工组织和企业，与经济学家联系最为密切的就是金融顾问。事实上，大量经济学家为政府和私人团体提供商业预测服务，理论与实践再次相结合。多数经济学家在对待股票市场问题时跟随理性预期学派。为了对主要指标做出预测，理性预期学派用怀疑的态度看待问题。这个领域的经济学家对商业趋势进行预测时不大可能非常具体。其他经济学家，不管是出于对理论的忠诚还是一种需要，都愿意做出具体的建议。

相关内容

不同学派经济学家之间的相互影响从经济学作为一门科学之日起就一直存在。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）的《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）是一部很有影响力的著作，这本著作的主旨就是要对国民财富的起源进行调查分析。斯密的主要着眼点，大部分篇幅都在理论方面：他想研究劳动分工的效应、价格和价值的决定、资本存量增长的原因，以及其他一些问题。斯密不想把理论分析与实践建议分开。因为在他看来，政府制定的大量规则阻碍了资本增长，

许多限制性的法规都应该废除。同样的原因，英国应该减少对其殖民地的监管。

与亚当·斯密同时代的经济学家同意亚当·斯密的观点，认为有必要把理论与实践相结合。法国重农主义者大多支持建立一个强有力的中央政府，因为他们认为以适当的方式调控经济是很必要的。弗朗索瓦·魁奈（François Quesnay，1694—1774）设计的关于经济增长的复杂表格并不是有关经济如何增长的简单模式。这一模式是被用来提出这样的建议：对土地征税。

在19世纪，理论和政策紧密结合。大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）的主要作品《政治经济学和赋税原理》（*Principles of Political Economy and Taxation*，1817），其主要目标就是用规范的方法对经济学基础理论进行了陈述。李嘉图认为这个目标与提供政策建议并不是不一致的。他强烈建议应该有正确的银行政策，他本人也是一名国会议员。约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873）在其著作中纯理论的内容比李嘉图更少。他的《政治经济学原理》（*Principles of Political Economy*，1848）一书中包括了对从伦理上讲什么社会体系才是最好的这一内容的详细讨论。穆勒毫不犹豫地将他的个人政策偏好放到科学讨论的领域中。

439

为什么19世纪的经济学家没有将实证分析和规范分析进行区分？在很大程度上，其原因在于经济学家如何看待道德规范问题。大多数古典经济学家都是功利主义者：他们认为好的东西可以客观地、最大程度地提高整体幸福感。他们不相信价值是一个主观问题，不承认真理和谬误。相反，这种道德规范作为一种科学教条，就像后来的“实证经济学”一样。

有两个因素引起人们对规范问题认识的改变。在19世纪末和20世纪初，对道德规范问题的一种新的认识得到了普遍重视。根据尼采（Friedrich Nietzsche，1844—1900）和韦伯提出的这种新的方法，价值纯属对偏好的表达。这种价值称不上对错，客观的伦理科学是不可能形成的。在20世纪30年代，维也纳哲学家系统地表述了这种观点。他们的学说，称为“逻辑的实证主义”，影响了许多经济学家。

经济学本身的发展也促进了对经济学中规范分析的放弃。在20世纪初，大多数经济学家开始相信个人之间的效用不能放在同一个水平上度量。很显然，这种观点极大地限制了建立在功利主义基础上的规范经济学的发展。相反，福利经济学成为一个独特的领域，建立在前提假定的基础上，避免了人际之间的效用比较。

参考文献

Ayer，A. J. *Language，Truth，and Logic*. London：Gollanez，1936. 用批判的方式陈述了逻辑实证主义者的主要观点，这部著作对20世纪的经济学家影响很大。艾尔（Ayer）认为伦理性分析没有将事实的真相揭示出来。相反，这种分析表达了偏好或厌恶的态度，无法证实也无法证伪。赞成这种观点的经济学家不主张排除用科学的经济学论文形式表达的规范分析。

Bauer，Peter. *Dissent on Development*. Cambridge，Mass.：Harvard University Press，1972. 对发展经济学家所做的工作进行了非常有价值的描述，鲍尔把这种特殊性分析放在整个经济学背景之下，特别说明了在经济增长中国家宏观调控所起的作用。他自己的观点倾向于放任的古典自由主义，分析中鲍尔渊博的知识为进一步研究提供了良好的向导。

Friedman，Milton. *Essays in Positive Economics*. Chicago：University of Chicago Press，1963. 这是逻辑实证主义对20世纪一个重要的经济学家产生影响的一个例子。弗里德曼（Friedman）认为伦理性分析是非科学的，他把这种观点与他所提出的政策建议相统一，认为多数人都会在目标上达成一致。争议主要集中在这些目标怎样才能实现这一问题上。这种问题，不像价值本身，必须是科学的。

Hutt，W. H. *Economists and the Public*. London：Jonathan Cape，1936. 赫特（Hutt）是埃德温·坎南（Edwin Cannan）的弟子，支持19世纪的功利主义。由于他认为自由市场可以很好地促进财富的增长，使人们认识到市场的作用是经济学家的义务。

Keynes, John Maynard, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Macmillan, 1936. 这也许是 20 世纪最有影响力的著作。凯恩斯强调经济学家在政策制定中的作用。经济学家应该公开地追求或寻求实现自己的政治影响，而不是忽视自己的作用。

Popper, Karl R. *The Logic of Scientific Discovery*. London: Hutchinson University Library, 1959. 有关科学方法的一部很有影响的著作——许多经济学家认为是这个领域一部很重要的著作。尽管波佩尔（Popper）不是一名逻辑实证主义者，但他坚持认为规范分析是必要的，这种分析既无法从事实中加以推断，也无法用其他方法加以论证。

Schumpeter, Joseph A. *A History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press, 1963. 书中包括了对经济增长的综合分析，把经济增长作为一门学科来看待。将经济学历史中有关实证的、理论的以及规范的分析相结合是熊彼特（Schumpeter）论述中的一个突出特点。

440

互参条目

Development and Terms of Trade，发展和贸易条件；Equilibrium: General，一般均衡；Macroeconomics: An Overview，宏观经济学综述；Microeconomics，微观经济学；Welfare Economics，福利经济学。

比尔·德莱尼（Bill Delaney） 著
杨丽花 译
王志伟 校

EFFICIENCY
效　率

441 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论；产业组织和公共政策

经济效率是以最低的成本使用资源来生产消费者估价最高的众多商品和服务。经济效率可以作为比较市场运行实际效果的一个标准。

主要术语

配置效率（ALLOCATIVE EFFICIENCY）：使用一定资源来生产消费者估价最高的众多商品和服务。

竞争性市场（COMPETITIVE MARKET）：买者和卖者都有充分的信息，而且没有一个单独的买者或卖者能够影响市场价格的市场。

均衡（EQUILIBRIUM）：价格—产出达到的一个位置，在这个位置上，除非消费者的需求或生产成本发生变化，价格和产出一般没有移动的动力。

长期（LONG RUN）：厂商可以改变生产过程中所需要的全部投入品数量的一段足够长的时期。

边际成本（MARGINAL COST）：生产一单位额外产品所需要增加的总成本。

生产效率（PRODUCTIVE EFFICIENCY）：用最低成本生产给定数量的商品和服务，而没有资源的浪费。

利润（PROFIT）：由商品生产所获得的收入（收益）与生产这些收入（收益）所花费的机会成本之间的差额。

短期（SHORT RUN）：生产过程中所需要的投入品中，至少有一种投入品的数量不能发生改变的一段很短的时期。

综　述

经济效率既包括生产效率也包括配置效率。当以最低成本生产商品和服务时，生产过程就是有效率的；也就是说，不存在资源的浪费。但是，如果生产的商品和服务并不是消费者所需要的，那么，即便有效率生产的经济也是浪费。对现有的经济效率来说，资源必须根据消费者所需要的或愿意购买的商品和服务的生产进行配置。如果满足上述条件，就实现了配置效率。

当企业使用最少的资源生产给定数量的商品和服务时，企业的生产就是有效率的。通常情况下，企业会使用大量不同投入品的组合来生产商品。例如，企业在生产一种商品时，既可以使用较少的机器和较多的劳动，也可以使用较多的机器和较少的劳动。一个有效率的企业在任何给定的产出水平上，都会使用可以使生产的货币成本最小的投入组合。

在选择使成本最小的投入组合时，企业也许不能马上改变所有投入品的数量。短期内，企业可能不得不使用现有数量的资本（厂房和设备）进行生产。至少有一种投入品的数量不能被改变的这样一个时期，叫做短期。当一个行业处于短期均衡时，有效率的企业会在现有数量的资本基础上，把其他投入品与固定数量的资本相结合，使生产的平均（每单位）成本最低。长期内，所有投入品的数量都可以改变，这为企业选择投入品的最低成本组合提供了极大的灵活性。通过改变生产过程中使用的资本

数量，企业可以以低于短期最低平均成本的平均成本进行生产。一般而言，对于有效率的企业来说，生产给定数量的产出时，其长期平均成本小于或等于短期平均成本。

投入品的价格以及商品和服务的价格可以通过许多途径来决定。当价格由竞争性市场中买者和卖者的相互作用来决定时，价格就反映了消费者对商品和服务相对价值的评判。竞争性市场是这样一个市场，其中没有一个买者或卖者能够影响所交易的商品的价格，由于存在替代品价格的信息，买者和卖者就不会受距离或交易成本的限制而只与少量交易商进行交易。

竞争性市场价格反映了消费者购买商品和服务的意愿。生产者会对消费者的商品需求做出反应，增加产量直到产品的边际成本等于市场价格。边际成本是额外生产一单位商品的成本。只要商品的价格超过其边际成本，企业就会在每单位商品上获得利润，即销售一定数量商品的收入与这些商品的生产成本之差。当边际成本等于价格时，企业就会获得其总产量上的最大利润。

如果消费者需要更多的商品，他们就会做出提高商品价格的反应，这说明消费者对商品的评价更高，它是提供给生产者的信号。生产者也会做出反应，增加所供应的商品数量，直到边际成本再次等于价格。如果消费者需要更少的商品，他们就会降低需求，商品价格就会下降。生产者的反应就是生产更少数量的商品。

当资源根据对竞争性市场价格做出反应的商品生产进行配置时，经济就是有配置效率的。经济资源就是以这样一种方式在使用，它使消费者从可获得的资源中得到的满足程度最大化。

应　用

经济效率作为一个基准可以用来评判市场运行的实际效果。一个经济上有效的竞争性市场可以使消费者和生产者从既定数量的资源中获得的满足程度最大化。在竞争性市场中只要消费者愿意购买的价格超过或等于边际成本的商品，额外增加一单位商品的生产就可以使净收益最大化。消费者愿意为特定数量的商品支付的价格表明了他们对所需求的最后一单位商品价值的评价。在竞争性市场中，只要生产者销售商品的价格等于或超过生产这些商品的边际成本，他们就会提供更多的商品。增加更多的供给，直到消费者愿意支付的价格等于生产商品的边际成本，此时，生产者生产的数量使消费者愿意提供的价值超过商品的生产成本。消费者和生产者双方都可以从这时的交易中获利。

如果生产者供应的商品数量过多或过少，从商品生产和消费中得到的社会净收益将会下降。例如，如果只有一家生产商（一个垄断者）向市场供应商品，则垄断者就会运用市场力量来限制生产数量。通过限制数量，垄断者可以获得高价：消费者为了购买所生产的一小部分商品，将愿意支付高价。垄断者利用市场力量抬高价格，其利润将会高于竞争性企业获得的利润。而社会净收益将会下降。通过限制产量，垄断者剥夺了消费者购买商品的价值超过生产边际成本的部分。购买一件商品，消费者也许愿意支付 25 美元，生产的边际成本也许仅为 20 美元。但垄断者如果限制产量，并以超过 25 美元的价格销售商品，那么，由于垄断者的利润更高的缘故，他们也许就会选择不生产并销售消费者需要的那么多数量的商品。这样，5 美元的社会净收益就损失掉了。

比较竞争性市场和垄断市场后，我们可以看出企业拥有市场力量时由商品生产和交易得到的社会净收益，比它们必须与大量其他生产者进行竞争时获得的社会净收益更小。这样，经济中有效率的竞争性市场便可以作为一个基准，我们可以此为标准来解释市场力量的存在如何损害了社会。

经济效率的概念也可以用来说明外部性的社会成本。当生产者没有支付所生产的商品的全部成本，或者购买者没有享受到所购买商品的全部好处时，就存在外部性。考虑这样一个例子，一家工厂将有害的化学物质倒入河里。通过把河流作为一个免费的污水处理装置，该工厂降低了其生产的边际成本。与必须支付废水处理费用相比，在低边际成本下，企业当然愿意以低价格供应更多的商品。不幸的是，居

住在工厂下游的人们却被迫承担由于化学物质倒入河里引起的这种强加的外部成本。下游的城市也必须购买昂贵的污水处理设备，喜欢游泳、划船以及钓鱼的人们也不得不寻找其他河流水源。

凡是存在外部成本的地方，生产和销售的商品数量就会过多。一些商品真实的社会成本超过了给消费者带来的价值。其结果是无效率的：太多的资源被分配到生产那些存在社会成本的商品生产中。如果政府对那些因排放废气、废水到空气和河流中造成污染的生产者强制收取费用，迫使厂商支付全部生产成本，社会将会受益。当生产者被迫为其产品索取更高的价格时，只有那些愿意为这些商品支付等于或高于其生产的真实社会成本的价格的消费者才会购买和消费这些商品。

443

相关内容

尽管关于经济效率的一般思想已经很古老了，但这个概念在19世纪末才得到正式发展。在《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）一书中，亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）赞美了竞争性市场的优点。他认为，一般来说，自由竞争会增加一个国家的财富。《国民财富的性质和原因的研究》一书第4篇的大部分内容批判了重商主义。重商主义的一个教条是主张限制国际贸易。斯密认为，自由贸易通过进口低价格的外国商品到国内市场，会使消费者受益，通过为本国商品打开外国市场又会使工人和企业受益。然而，尽管斯密维护自由市场，但是他缺乏现代经济学的理论工具——尤其是边际收益和边际成本的概念——这对于证明存在经济效率的市场可以使生产和消费商品和服务所产生的社会净收益最大化是非常必要的。

斯密之后，大多数经济学家将注意力转向增长问题和收入分配问题。托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus），大卫·李嘉图（David Ricardo）以及约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill）等经济学家，将注意力集中在促进或限制经济增长的因素上，而不是主要关注既定数量资源的有效配置问题。当考虑竞争问题时，他们更多考虑的是如何扩大市场以便包含更多消费者，而不是关于如何降低生产成本，以及如何配置资源使其得到最高价值的使用。

在19世纪最后30年，许多经济学家明白了应该如何使用边际分析。通过把边际分析应用到经济问题中，威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons）、卡尔·门格尔（Carl Menger）、里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras）、阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）以及其他一些经济学家创立了现代微观经济学。尤其是英国剑桥大学的经济学教授马歇尔（1842—1924），拓展了现代需求和供给分析，并使用他新发展的分析技术来证明，竞争性市场中通过商品交换可以使社会的经济收益最大化。马歇尔的《经济学原理》（*Principles of Economics*，1890）共印刷了8个版本，对微观经济学家影响巨大。

在20世纪20年代以及30年代，几个经济学家开始考察非竞争性市场的效率损失。皮埃罗·斯拉法（Piero Sraffa）、琼·罗宾逊（Joan Robinson）以及爱德华·张伯伦（Edward Chamberlin）都在考查市场力量对经济产出的影响。他们表明，与完全竞争市场相比，垄断或垄断竞争市场效率更低。

第二次世界大战以后，大批经济学家把经济效率概念应用到更广泛的情形中，包括市场力量、外部性以及信息缺陷方面。

参考文献

Ekelund, Robert B., Jr., and Robert F. Hebert. *A History of Economic Theory and Method*. 3d ed. New York: McGraw-Hill, 1990. 这是有关微观经济理论发展的一本很好的教科书。尤其是第14章和第15章有关英国微观经济学的部分，适合专科生阅读。

Jevons, William Stanley. *Theory of Political Economy*. 1871. Reprint. New York: Kelley and Millman, 1957. 本书包括边际效用

（收益）概念的早期发展。书中使用的旧式语言使得这本书有些地方很难理解。

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. 1920. Reprint. London: Macmillan, 1970. 这是供给和需求分析最经典的著作。马歇尔没有直接陈述经济效率的概念，但是他的微观经济学分析框架非常规范。本科生能够读懂马歇尔的书。

Pasour, E. C., Jr. "Economic Efficiency: Touchstone or Mirage?" *The Intercollegiate Review* 17 (Fall/Winter, 1981): 33－44. 该文源于奥地利学派的观点，这篇文章认为，经济效率的理论框架是无法建立的，其一般观点可以应用到实际生活中。本文对于人们过分刻板地应用理论可以起到很好的矫正作用。适合专科生以及高年级中学生阅读。

Skaggs, Neil T., Alan E. Dillingham, and J. Lon Carlson. *Economics: Individual Choice and Its Consequences*. Boston: Allyn and Bacon, 1992. 这是一本现代经济学原理教科书，在微观经济学部分集中讲述了经济效率的概念。第4章讨论了经济效率。适合专科生及高年级中学生阅读。

互参条目

Average and Marginal Cost Pricing，平均成本定价和边际成本定价；Competition: Perfect vs. Imperfect，完全竞争和不完全竞争；Consumer Surplus，消费者剩余；Externalities，外部性；Free Trade and Protection，自由贸易和保护；Monopolies and Competition，垄断和竞争；Price Ceilings，最高限价；Resource Allocation，资源配置；Second Best，次优；Welfare Economics，福利经济学。

尼尔·T·斯卡格斯（Neil T. Skaggs） 著
杨丽花 译
王志伟 校

ELASTICITY
弹　性

 经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论

弹性指的是目标经济量的百分比变动与另一个经济变量的百分比变动的比值。例如，需求的价格弹性指的是需求数量的百分比变动与价格的百分比变动的比值，其他亦同。

主要术语

卡特尔（CARTEL）：为了提高联合利润，授权销售机构规定产出率的企业。

需求（DEMAND）：价格与商品或服务的需求数量之间的关系。

久期（DURATION）：通过对利率和到期日不同的债券进行比较，计算得出。

有弹性的（ELASTIC）：其特征是弹性系数的绝对值大于1。

缺乏弹性的（INELASTIC）：其特征是弹性系数的绝对值小于1。

勒纳指数（LERNER INDEX）：一种建立在需求弹性基础上的垄断权力指数。

垄断（MONOPOLY）：一种商品只有一家生产商，市场上有许多卖者，但没有替代品。

供给（SUPPLY）：价格与商品或服务的供给数量之间的关系。

税负归宿（TAX INCIDENCE）：支付税收的群体，或者通过降低单位商品的利润或者通过提高应税商品的价格。

综　述

阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）第一次提出弹性的概念。马歇尔是19世纪末20世纪初杰出的英国经济学家。马歇尔第一次在分析中将需求的决定因素和供给的决定因素分开，所以马歇尔很自然地使用了需求的价格弹性和供给的价格弹性。

经济学中使用几种主要的弹性。也许使用最普遍的就是需求的价格弹性，即需求数量变动的百分比除以价格变动的百分比。所有其他相关因素都保持不变，例如，收入、相关商品的价格、消费者的偏好和品位以及消费者的数量或人口都保持不变。

当一种商品的价格上升，而其他因素保持不变时，消费的数量一般情况下会减少。由于价格上升，事先并不清楚花费在商品上的美元支出会增加、减少或保持不变。这三种可能性分别称为缺乏弹性、富有弹性和单位弹性。

例如，如果价格上升10%，而消费的商品数量下降超过10%，称为需求富有弹性，花费在商品上的整体货币支出下降了。另一方面，如果价格上升，而与价格上升的百分比相比消费的商品数量下降的百分比很小，则花费在商品上的整体货币支出上升，需求是缺乏弹性的。也有可能价格上升的百分比正好等于需求下降的百分比。在这种情况下，花费在商品上的全部美元支出保持不变，需求具有单位弹性。

另一个重要的需求弹性是需求的收入弹性。这种弹性将需求数量的百分比变动与消费群体的收入百分比变动相联系，其他情况道理也一样。将收入上升会引起消费上升还是下降进行划分。如果收入上升，商品需求量也上升，则商品是正常品，给定价格不变，花费在商品上的总支出上升。另一方面，如果收入上升，商

品消费下降，则商品是劣等品。在这种情况下，收入上升引起商品总支出下降。需求的收入弹性的这种符号关系告诉我们商品是正常品（正号）还是劣等品（负号）。这种情况与需求的价格弹性不同，需求的价格弹性的符号通常为负号，因为当价格上升时，消费的数量通常会下降。

另一个重要的需求弹性将一种商品需求数量的变化与另一种不同但相关的商品价格变化相联系，其百分比称为需求的交叉价格弹性。446 与收入弹性类似，需求的交叉价格弹性可能是正的也可能是负的。如果需求的交叉价格弹性为正，就表明相关商品价格上升会引起我们所关注的商品的需求数量上升，那么这两种商品相似并互为替代品。另一方面，如果相关商品价格上升引起我们所关注的商品的消费数量下降，则交叉价格弹性符号为负，这两种商品为互补品。通常认为替代程度依赖于正的需求的交叉价格弹性的大小；然而，没有统一的标准。另外，很显然，正的交叉价格弹性越大，在消费者眼里商品在本质上越相似，因此商品越接近完全替代品。

供给的价格弹性在概念上非常类似于需求的价格弹性。供给的价格弹性是指商品或服务供给数量的百分比变化与商品价格的百分比变化的比率。需求的价格弹性通常为负，而供给的价格弹性通常为正：商品价格的提高会引起商品供给数量的上升。如果供给数量的百分比变化超过价格的百分比变化，则供给的价格弹性大于1，商品供给“富有弹性”。如果供给数量变化的百分比小于价格变化的百分比，则商品供给“缺乏弹性”。如果供给数量变化的百分比等于价格变化的百分比，则商品供给属于单位弹性。

另外一个重要的弹性——替代弹性——将生产中使用的两种资源之比与其价格之比进行比较。通常，资本和劳动构成了资源使用比、资本价格与劳动价格之比构成了资源的相对价格。这样，替代弹性将资本—劳动比的百分比变化与劳动相对价格的百分比变化相联系。

应　用

企业的一个重要弹性就是企业产品的需求价格弹性。通常，需求价格弹性或需求弹性是价格的函数；也就是说，如果商品价格变化，通常弹性也会变化。一种特殊情况就是当需求关系是直角双曲线时，双曲线上的点描绘的区域是恒定的。在这种特殊情况下，价格虽然变化但需求弹性保持恒定。除了这种特殊情况，随着商品价格的上升，需求弹性也会上升。

商品的需求弹性取决于商品本身的属性以及消费者的品位和偏好。除此之外还有一些我们可以识别的决定需求的因素。价格上升引起消费数量略微有所下降。另外，如果消费的商品仅占消费者预算的很小一部分，则很可能是缺乏弹性的，因为在一个给定的预算期间，上升的价格只带来很小的一部分额外开支。如果商品的替代品很少，则需求同样很可能缺乏弹性。

在经济学中大多数实证工作要估计企业商品或服务的需求弹性，因为一旦需求弹性和生产成本已知，使利润最大化的价格就很容易确定。由于商品需求的价格弹性和给定成本下使利润最大化的价格之间具有一定的关系，在这种关系基础上的垄断权力指数（勒纳指数）就确定了。当有很少的替代品或没有替代品时，企业在销售商品时存在垄断权力；因此，需求往往缺乏弹性且价格会偏离边际成本。

需求弹性在确定消费税造成的负担以及税负归宿时同样有用。当商品需求缺乏弹性时，对商品征税会极大地提高价格，但消费者购买的数量与以前没有太大的区别。因此，税收造成的影响或者税收负担都转移到消费者身上。另一方面，当商品需求富有弹性时，消费税的增加不会改变价格，但消费数量相对来说会下降很多。税收的影响或者税收负担就转移到厂商身上。

需求弹性同样会影响广告支出。企业具有做广告的动力，不仅仅是因为广告可以为产品创造需求，同时也因为广告会使产品需求弹性更小。当需求弹性变小时，企业的最优销售价

格会上升。实行价格歧视的企业同样具有动力 447 测定不同消费群体的需求弹性。只要消费群体可以区别开来，只要区别开的消费群体具有不同的需求弹性，就可以向需求弹性较小的消费群体索取较高的价格。这会增加企业的利润但不会增加生产成本。

市场战略通常根据消费者的需求弹性将消费群体加以划分。例如，企业有可能发放优惠券。那些对价格最为敏感或需求弹性最大的消费者将会使用优惠券并从发行企业获得价格优惠，而那些需求弹性较小或者对价格敏感性较差或者对企业从一开始就比较忠诚的消费者不管是否收到优惠券都会购买企业的产品。这样，优惠券可以让企业根据价格敏感性或需求弹性以及最大化利润来划分消费者。

弹性的另外一个应用出现在工业组织领域。市场化程度的表现之一就是市场中参与竞争的不同商品的数量。市场化程度可以用需求的交叉价格弹性来表示。例如，汽车市场是否还应该包含轻型卡车和有篷货车等汽车产品？答案是：如果交叉价格弹性很大且为正，则回答是肯定的；如果交叉价格弹性很小且为负，则回答是否定的。一个大的正的需求价格弹性表明轻型卡车和有篷货车是汽车的良好替代品，且应该包括在市场定义中。

相关内容

自从马歇尔创立了弹性这一概念以来，弹性在经济分析中就成为一个重要工具并且无疑会一直保持下去。无数学生理解下列内容时使用弹性的概念：即短期，商品价格的上升尽管会引起购买数量的减少，但仍然会增加花费在所购买的商品上的美元支出。无数农场主和其他厂商使用弹性的概念来解释收成或其他产品产量的增加会导致所出售的商品货币收入减少。卡特尔、市场规则和厂商组织的存在说明了在企业应用中需求的价格弹性的重要性，因为特定商品需求的相对缺乏弹性表明在一定程度上限制产量会提高价格和收入。

在有关企业的规定中，需求的交叉价格弹性被用来作为市场化程度和给定市场中竞争性企业数量多少的指示器。如果没有理由认为弹性信息的数量特征比个案分析更为优越的话，监管者也许还会继续这样做。

税务部门隐含地或明确地使用弹性信息决定大类中哪些商品应该征收消费税。如果政府对缺乏弹性的商品征税，则出售商品数量的变化对厂商来说影响不大，造成的危害不大。对弹性较小的商品征税比对弹性较大的商品征税引起的政治争议要少，至少对厂商而言是这样的。

现代对弹性的使用在金融领域取得了进展。小休·H·麦考利（Hugh H. Macaulay Jr.）创立了久期这个概念，给定到期收益率，这个概念使不支付定期利息的等价金融工具到期日的计算成为可能。这就使得不同到期日的金融工具与基准进行比较成为可能，也使得所支付的不同期间利率与基准的比较成为可能。麦考利的久期与金融工具价格的利率弹性几乎一致，即金融工具价格的百分比变化与替代的金融工具到期日的百分比变化之比。

参考文献

Ferguson, C. E. and John Gould. *Microeconomic Theory*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1975. 一本大学经济学课程使用的高级教科书。详细阐述了弹性。这本书的突出特征在于书中归纳了包括需求的价格弹性、交叉价格弹性、收入弹性以及供给的价格弹性和替代弹性在内的有关经济学概念的问题。这本书同时给出了主要消费品的弹性估计。

Hailstones, Thomas. *Basic Economics*. 6th ed. Cincinnati: South-Western, 1980. 简要介绍了需求的价格弹性的概念。只用了 6 页纸就为弹性概念奠定了很好的基础。在内容介绍时使用了图表，非常清晰。包括对最重要的经济学概念的清晰介绍。

Lipsey, Richard, et al. *Microeconomics*. 448 9th ed. New York: Harper & Row, 1990. 这本书是大学一年级经济学课程的一本很流行的教科书。书中包括了对需求和供给价格弹性以及需求的收入弹性很全面的介绍。有关弹性和

市场调节的章节包括弹性估计，例如糖、汽油、香烟、啤酒、汽车以及整件牛奶的弹性估计。包括少量的数学计算。

Marshall, Alfred, and C. W. Guillebaud. *Principles of Economics*. 9th ed. London: Macmillan, 1961. 这是马歇尔的一部巨著。尽管写在20世纪这一转型时期，这本书非常具有可读性。马歇尔的这本书不是为经济学家而写的，而是面向一般读者，浅显易懂。第2卷中去掉了所有的注释和方程式。在这本书中，弹性这个概念的创立人进一步发展了弹性的概念。

Sharp, Ansel, et al. *Economics of Social Issues*. Homewood, Ill.: BPI/Irwin, 1990. 这本书通过分析当今许多社会问题介绍了经济学概念。例如，当允许专业医生移民时，在分析医师供给弹性时就可以使用供给的价格弹性。这本书很容易理解。这本书为更好地理解弹性的应用而不是弹性本身提供了很好的帮助。

互参条目

Change in Demand，需求的变动；Complements and Substitutes，互补品和替代品；The Demand Function，需求函数；Income Elasticity，收入弹性；Market Structure，市场结构；Microeconomics，微观经济学；Substitution，替代。

小拉尔夫·C·甘布尔（Ralph C. Gamble Jr.） 著
杨丽花 译
王志伟 校

THE EMPLOYMENT ACT OF 1946
1946 年《就业法案》

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济史和劳动力市场

1946 年《就业法案》是战后为了确保所有身体健康且愿意获得一份有报酬的工作的美国人能够得到工作而通过的一项法案。这项法案是为了完成新政期间的工作任务，并为在自由企业制度下经济的持续繁荣做出贡献。

主要术语

赤字融资（DEFICIT FINANCING）：政府为了支持一些项目而进行借款的政策，否则这些项目政府将负担不起。

充分就业（FULL EMPLOYMENT）：经济处于这样一种状态，即每个希望工作的人都可以找到工作。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT）：一个国家生产的商品和服务的总价值。

自由放任政策（LAISSEZ-FAIRE）：经济依靠市场力量进行调控，国家很少或根本不干预经济运行的经济哲学。

计划经济（PLANNED ECONOMY）：由中央政府对经济进行调控和指导的经济。

综　述

在 20 世纪 30 年代大萧条之前，美国政府对就业问题还不是很关注。就业机会虽然对国家来说十分重要，但主要由私人企业体系决定。在美国整体自由放任的政策框架下，政府不对市民的经济状况负责。这些观念在大萧条期间彻底改变了，因为成千上万的美国人为了养家糊口被迫依靠政府新政寻找就业机会。尽管我们完全认同政府新政挽救了美国许多生命，但新政并没有完全解决失业问题。1939 年，仍有 800 万～900 万美国人没有工作，第二次世界大战对人员、物资产生了大量需求，这才改变了局势。

由于战争和这个结论之间的关系，我们会对包括就业问题在内的战后经济状况格外关注。战争和大萧条的经历证明强有力的政府进行协调、实施有效的计划手段能够很好地促进经济繁荣。这方面的例子有美国联邦预算局（Bureau of the Budget，后来的美国预算办公室）成立于 1921 年，在 1939 年成为白宫的一个重要机构，而国家资源计划委员会存续时间为 1939—1943 年，为战争期间的经济动员做出了巨大贡献。另外，约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）的理念、思想非常盛行。凯恩斯认为国民收入是消费和投资的总和，并不是私人企业活动的结果，政府能够也应该进行干预。对富人征税成为一项大家认可的活动，为了提供就业机会，富人愿意进行储蓄并把资金用于生产活动。

到 1944 年中期，许多立法者开始将充分就业立法作为适当政策的一部分，使国家经济恢复到和平时期的经济状况。就业问题同时也成为 1944 年大选的一个议题。富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）为他的第四个任期的美国总统进行竞选，主张美国人民应该享有工作的权利，美国民主党为"保证充分就业"提供了一个平台。尽管共和党没有做出保证，但他们也提倡创造就业机会，候选人托马斯·杜威（Thomas Dewey）将这个问题推向争论的

焦点，罗斯福做出回应，认为应该给予就业问题更多的关注而不是纸上谈兵。

大选之后不久，参议员詹姆斯·E·默里（James E. Murray），这个蒙大拿州民主党人就要求他的战争协议小组委员会成员在年末报告中包括有关充分就业法案的起草文件。由伯特兰·格罗斯（Bertram Gross）组织的一个正式小组成立了。为了出台一项最终的法案，从最初一直到协商、修订，整个过程用时将近一年半。最终在1946年2月20日，总统哈里·S·杜鲁门（Harry S. Truman）签署了《就业法案》。这项法案包括几个目标：应该为那些愿意且能够工作的人提供就业机会；政府应该执行为实现就业、产量以及购买力最大化制定的政策；这些目标的实现不能以忽视其他政策目标及政府承诺为代价。

450

另外，这项法案要求开展三项新的活动。首先，总统在每次会议开始的60天之内应该向国会递交一份总统经济报告。这份报告要包括当前的经济形势、趋势、政府有关就业的政策以及包括立法在内的实现政策目标的计划。其次，经济顾问委员会（CEA）由总统任命，但是被任命者需要国会批准。经济顾问委员会由三个成员组成，这三个成员要有职业经济学家背景。经济顾问委员会的目标就是帮助准备总统经济报告，同时对经济发展和经济政策的执行提出建议。在委员会中还有一些人员专门搜集数据。最后，国会要成立一个联合经济委员会（最初称为与经济报告有关的联合经济委员会），这个委员会为了进一步实现《就业法案》的目标，将会调整与经济有关的立法活动。

应　用

尽管杜鲁门总统支持这项法案——有时比其他人更重视——但他好像并不认为总统经济顾问委员会是非常重要的：任命委员要用6个月的时间。第一届经济顾问委员会的成员都非常优秀。主席埃德温·G·诺斯（Edwin G. Nourse）和约翰·D·克拉克（John D. Clark）都是职业理论经济学家。第三个成员利昂·H·凯泽林（Leon H. Keyserling）是一位律师，但有良好的经济学背景。他们中的每个人都有在政府工作的经历。接着，格哈德·科尔姆（Gerhard Colm）从预算局调到这个新机构担任主席。

总统的第一项政策就是由经济顾问委员会规划的政策，使国民生产总值保持在2 000亿美元或2 000亿美元以上。尽管自战争以来国民生产总值有所下降，1946年为2 080亿美元，但随后稳步上升，到1952年上升到3 450亿美元。失业率在1944年为3.6%，到1946年下降为2.7%，1950年朝鲜战争开始后失业率就不再显著。尽管战后预计会在20世纪40年代中期出现通货紧缩，但实际经济形势却是出现通货膨胀。而且这种情况在20世纪50年代初得到控制。经济顾问委员会早期的报告对价格以及朝鲜战争所造成的影响给予了极大关注。尽管20世纪40年代末50年代初的经济繁荣不能全部归功于经济顾问委员会，但人们普遍认为经济顾问委员会建议采取的措施是有效的。

尽管有这样一个良好的开端，但经济顾问委员会从成立之初就存在原则和方法方面的问题。白宫的成员以前一直为总统处理经济问题并制订计划，CEA这一新机构与白宫的关系没有明确，因此，两个机构的某些活动是重复的。在委员会内部，主席的地位没有明确：没有宣布主席可以对其他两个成员执行权力，同时他们既然是由总统任命，显然是具有一定独立性的。后面这个问题使委员会成员之间有关原则方面的争议进一步扩大，这个问题在诺斯担任主席时向总统提出，但总统没有做出答复。

诺斯是一个温和的保守主义者，他认为委员会的作用就是温和地提出建议，不采取积极的行动寻求国会或者公众对政府政策的支持，尽管每年的总统经济报告都是面向公众的。然而凯泽林和克拉克认为委员会应该积极倡导所建议的政策能够实施下去。凯泽林在民主党内尤其积极，他指责诺斯没有从本质上反对政策主张，而只是采取温和自由的做法。由于主张很温和且偏重学术性，诺斯与杜鲁门的关系不是很融洽，杜鲁门希望他任命的人能够成为他的合作伙伴并推动政府政策的实施。1949年11月，诺斯辞职。

1950年5月10日——凯泽林抱怨授予他的

经济学博士学位拖延——他被任命为主席，而雷·布劳（Ray Blough）毕业于芝加哥大学，成为经济顾问委员会的第三位成员。凯泽林追求实现他的目标，即让经济顾问委员会参与所有的联邦经济政策制定及经济活动。然而，由于经济顾问委员会扮演的角色与财政部和联邦储备委员会经常打交道，所以经常会产生矛盾。尽管经济顾问委员会最初在朝鲜战争期间组织经济活动中发挥了重要作用，但战后与其他机构之间的矛盾就凸显出来。单纯的经济顾问委员会是无法成为凯泽林所设想的联邦经济政策的全面协调机构。1953 年共和党执政，德怀特·戴维·艾森豪威尔（Dwight David Eisenhower）入主白宫，阿瑟·F·伯恩斯（Arthur F. Burns）成为经济顾问委员会的主席，这些都使情况发生了深刻变化。伯恩斯很灵活，找到了将诺斯纯粹的建议性政策与凯泽林有时带有党派性的政策主张相结合的途径。经济顾问委员会越来越朝着受尊重和有影响力的方面发展，这个趋势一直保持着。

451

相关内容

1946 年的《就业法案》代表了 20 世纪政府介入美国经济和人民生活的程度。这是为完成富兰克林·罗斯福的新政所做的努力，新政希望结束大萧条并解决导致大萧条发生的问题。另外，这也是对古典的自由放任经济政策的背离，自由放任经济政策 1933 年前在美国政策中一直占据主导地位。古典经济学家假定市场力量有自动调节功能，可以解决失业这类问题。当只靠私人企业无法实现经济繁荣时，政府经过认真研究适当进行干预是可以的。

自由主义者和保守主义者事先对经济干预的观点不同。自由主义者一般会采纳凯恩斯主义的观点，希望经济首先由市场自动调节，万不得已才求助政府进行干预。如果有必要可以实行赤字开支，只要国家债务的绝对数量维持在一定水平，债务的增长率与国民生产总值以及国民收入的增长率保持合理的比例，赤字可以永久存在，不会有风险。然而保守主义者倾向于传统的经济学观点，他们认为债务应该清偿，企业活动应尽可能免受限制从而确保有足够的就业机会。自由主义者和保守主义者在经济干预是否是一种社会政策和经济政策方面存在分歧，如果是这样，经济顾问委员会在政策拥护方面应该保持多大的积极性。

几乎所有的立法工作都是许多方面协调的结果，《就业法案》同样如此，不太具体，从某种程度上讲也不具有可操作性。尽管《就业法案》声称希望得到一份有报酬的工作的美国人都应该能够找到工作，但法案并没有明确这些工人是否仅指熟练工人或者说经济中并不需要的额外产量应该保留以提供就业机会。这是否意味着当经济下滑时工人还应该继续留在工作岗位上？法案声称要在自由企业框架下实现这些目标，但是在这些目标之外市场所创造的就业机会并不是自由企业所为。除了这些问题，尽管经济顾问委员会不像法案的初始起草者所希望的那样成为一个全面的政策协调机构，事实证明经济顾问委员会确实提出了一些有用的，至少有时是有效的政策措施。

参考文献

Bailey, Stephen K. *Congress Makes a Law*. New York: Columbia University Press, 1950. 尽管贝利（Bailey）的主要兴趣在立法过程方面，一个实例就是 1946 年《就业法案》，他详细论述了这个法案的起源及其本质。

Colm, Gerhard, ed. *The Employment Act Past and Present: A Tenth Anniversary Symposium*. Washington, D.C.: National Planning Association, 1956. 收集了一些在政治、商业、工会、学术方面的专家所做的短篇评论性文章。对于了解不同群体对《就业法案》与具体信息相比较感受如何很有帮助。

Norton, Hugh S. *The Employment Act and the Council of Economic Advisers, 1946—1976*. Columbia: University of South Carolina Press, 1977. 经济顾问委员会所做的一项既有学术性又有可读性的研究。第 4 章着重讲述《就业法案》。是研究《就业法案》长期效果的一个很好的资料。

Nourse, Edwin G. "Early Flowering of the Employment Act." *Virginia Quarterly Review* 43 (Spring, 1967): 233-247. 尽管有时有为自己辩护的倾向，诺斯关于早期《就业法案》的评论非常重要，因为他亲自参与了《就业法案》的制定。

——. *Economics in the Public Service: Administrative Aspects of the Employment Act*. New York: Harcourt, Brace, 1953. 这本书是经济顾问委员会首任主席的自传性陈述，虽然作者有对自己的所作所为辩护的倾向，但这本书仍然很有价值，是关于早期《就业法案》的很有用的第一手资料。

——. ed. "The Employment Act in the Economic Thinking of Our Times: A Symposium." *American Economic Review, Papers and Proceedings* 47 (May, 1957): 96-144. 共包括六篇论文，这六篇论文都提交给第69届美国经济学会（American Economic Association）会议。尽管这些论文比一般读者所希望的学术性更强，但对《就业法案》的运行方式及效果做出了很可靠的学术性评价。 *452*

互参条目

Central Planning，中央计划；Classical Economics，古典经济学；Employment Theory，就业理论；Fiscal Policy: Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Labor Economics，劳动经济学；Productivity and Wages of Labor，生产率和劳动工资；The Welfare State，福利国家。

弗雷德·R·范·哈特斯维尔特（Fred R. van Hartesveldt） 著
杨丽花 译
王志伟 校

EMPLOYMENT THEORY
就 业 理 论

经济学类别：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政；劳动力市场

就业理论关注在经济总体水平上就业人数的决定问题。决定经济中就业人数的主要因素是总有效需求的预期水平。换句话说，企业生产预期销售的商品和服务需要多少劳动力，企业就雇佣多少劳动力。

主要术语

总量（AGGREGATE）：把经济作为一个整体达到的水平。

总就业量（AGGREGATE EMPLOYMENT）：工人总人数乘以工人工作的小时数。

消费（CONSUMPTION）：任意给定一段时期最终消费者对商品和服务的购买。

有效需求（EFFECTIVE DEMAND）：给定总的就业水平，销售的商品和服务的数量。

支出（EXPENDITURE）：一段时间对商品和服务的购买，通常是以当前价格计价的。

政府支出（GOVERNMENT SPENDING）：政府对商品和服务的购买。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT）：一年中生产的最终产品和服务的总量，以当前价格计价。

投资（INVESTMENT）：一段时间对生产工具的购买（例如厂房和设备）。

净出口（NET EXPORTS）：国内生产的商品和服务销售到外国的数量（出口）减去本国购买的外国生产的商品和服务的数量（进口）。

失业（UNEMPLOYMENT）：总的来说，在给定工资水平下，愿意工作的工人的总人数乘以他们愿意额外工作的小时数（包括那些没有工作的工人和愿意工作更长时间的兼职工人）。

综　述

就业理论研究经济中就业总体水平的决定问题。这样，就业问题就与总支出水平和总收入水平相联系。就业总体水平指工作的工人总人数乘以每个工人的工作小时数。这样，我们可以把总体就业水平看做是在一个特定年份给定经济中工人工作的小时数。

相反，总体失业水平就要把那些所有没有工作的工人计算在内，这些工人的总人数乘以每个工人愿意工作的小时数就是总体失业水平。为了完整地计算失业水平，我们应该把那些愿意工作更长时间的兼职工人也计算在内，这些工人的总人数乘以他们愿意额外工作的小时数就是相应的失业水平。（然而所有计算的前提假定就是工资保持不变，因为在足够高的工资水平下，也许每个人都愿意多工作几个小时。）应该指出的是，官方政府计量失业与我们的定义不一致。官方计量失业不包括兼职工人，也不包括那些没有工作但不去积极寻找工作的工人，这些工人被称为“丧失信心的劳动者”。

就业理论主要考虑就业总水平的决定问题，而不去考虑个人就业的决定问题。换句话说，一个人也许因为他或她不具备雇主所需要的技能而失业，而另一个人也许因为懒惰没有努力寻找工作导致失业，这些方面都是劳动经济学

问题，而不是就业理论学家应该考虑的问题。就业理论把诸如技能、寻找工作的行为以及工作经验等个人特征都看做是给定的。然后提出这样的问题：给定这些个人特征，什么因素决定每年经济中工人工作的总时数？

经济学家认为每个企业会根据生产预期销售的商品和服务的数量雇用所需要的工人。因此，一个企业可以提供的工人的工作时数由预期销售水平决定。企业雇用更多的工人生产比预期销量更多的产品和服务被认为是不明智的：企业生产了它们认为无法卖出的产品和服务。同样，企业雇用比满足预期销售量所需更少的工人，也是不明智的，因为这意味着企业放弃了一部分可能的销售额。这样，我们假定每个企业都会尽量去估计可能的销售量，然后再雇用满足生产所需的工人这一做法看来是合理的。然而并没有保证企业总是估算正确：它们总是高估或低估实际销售额，从而雇用更多或更少的工人。但是，就业量一定是预期销售量的函数，尽管我们事先无法知道实际销售额。

454

总体就业水平代表着每个企业就业水平的加总，这就意味着总就业在总体水平上由预期销售量决定。然而，在这项决定之外，就业理论十分复杂，例如我们不可能测算出决定预期销售量的因素。

那些决定个人行为的因素也应该忽略：某个消费者希望购买两个或三个小饰品是微观经济学家要考虑的问题。就业理论仅对总支出的决定因素感兴趣。总支出主要由消费、投资、政府支出和净出口组成。给定就业水平，这些方面的支出之和就是总有效需求。这些支出项目加总就构成国民生产总值，国民生产总值是一年中生产的商品和服务的总和。

消费者支出的一个最明显的决定因素就是消费者收入。事实上，大多数经济学家认为消费者花费在商品和服务方面的支出占税后收入的比例大体上是恒定的（大约为95%）。另外，就业理论对支出的其他项目也比较感兴趣。投资主要指企业为了提高生产能力对资本设备的购买。这主要是预期利润的函数：如果企业认为可以盈利更多就会投资更多，如果它们对未来盈利比较悲观就会减少投资。政府对商品和服务的购买部分地是政府决策的函数。最后，净出口是国内收入水平、外国汇率以及外国收入水平的函数。消费主要是收入的函数，而投资、政府支出以及净出口与收入的关联程度不大，这一点非常重要。

总体就业水平是消费者收入的主要决定因素，这就使得总就业的决定问题复杂化了。这主要是由于这一事实，收入主要由就业决定，就业由预期支出决定，而实际支出的一大部分又由收入决定。换句话说，了解消费决定之前的就业水平是非常必要的。然而我们是不可能得知预期的总有效需求决定之前的就业水平的，这个有效需求包含消费。幸运的是，我们所作的分析比预期要简单得多，因为消费者行为在总体上是可预测的。一般来说，假定消费者花费在物品上的支出是税后收入的95%，给定的就业水平将为我们提供一个可预测的总消费量。如果工作小时数乘以平均工资再乘以95%，我们就能大概得出总消费水平。

为了得到总销售量，我们还必须把投资支出、政府购买支出以及净出口加进去。投资者、政府以及国外购买的商品和服务的生产中也包含就业。这些方面的支出不完全由收入决定，因此就业与收入也不是直接相关。然而，很明显，生产这些商品和服务所包含的就业也会产生收入，其中大部分用于商品消费。因此，就业总水平将由销售给消费者、投资者和政府的预期水平决定。反过来，就业总水平将是收入和实际商品销售的主要决定因素。

应　用

企业根据生产预期销售给消费者、投资者、政府和国外的商品和服务的数量雇用相应数量的劳动者。然后就业决定大部分总收入。从某种程度上来说，企业预期可以自我实现：如果从整体上来说企业对未来销售预期乐观，则雇用的工人就多。这反过来又意味着高收入、高消费支出和较大的销售量。一般来说，企业会发现它们乐观的预期实现了。另一方面，如果企业对未来的销售比较悲观，则雇用的工人较少，收入较低，销售量较小，企业发现它们悲

455

观的预期判断是正确的。正是因为这个原因，企业总体上乐观或悲观的预期是就业和国民生产总值最基本的决定因素。

没有理由认为由企业选择的总体就业水平能够代表充分就业。当由企业提供的工作时数与总体上人们愿意工作的时数一致时就会产生充分就业。事实上，如果企业生产预期的销售量所需的工人的工作时数正好与工人愿意工作的时数一致，这种情况纯属偶然。这样，充分就业仅在偶然情况下才能实现。

当企业预期销售量较低的时候就会发生衰退或萧条。当企业持悲观态度时，它们就会雇用较少的工人，产生更低的收入，降低实际销售和GNP。当企业非常乐观，雇用人数、收入、销售以及GNP都增加时，就会出现经济扩张或者经济繁荣。这种经济繁荣形势会产生通货膨胀，尤其是在企业愿意雇用的工作时数超过工人愿意提供的工作时数时更容易发生。例如，企业将会给那些加班的工人提供额外的报酬或者为那些准备更换雇主的工人支付更高的工资。当工资提高使生产成本增加时，便会引起通货膨胀。另一方面，由于高失业水平引起工资下降，极度萧条时价格会下降。这种情况是由于为失业工人提供低工资的工作导致的。然后企业会通过雇用失业工人来威胁现在就业的工人，迫使所有就业的工人都接受工资下调。随着工资下降，生产成本降低以及企业销售竞争加剧，便会引起物价下跌。

不幸的是，预期会自我实现。在经济繁荣时期，当企业不断发现销售量在增加，升高的工资和价格往往会使乐观的预期实现。因此，企业努力雇用劳动力，推动工资上升。通货膨胀也许会螺旋式上升直至十分严重时，人们开始担忧，这时预期将会下降，企业为了减轻工资引起的通货膨胀压力开始解雇工人。另一方面，在极度萧条时期，价格下跌通过降低销售收入会使情况变得更糟。企业发现销售状况比预期更差，它们就会削减员工。然而，这将提高失业水平，降低工人收入。失业工人在苦苦寻求工作时会迫使工资降得更低。收入和价格的下跌进一步减少销售收入，包括延长失业期。当企业变得乐观，就业增加时，这种螺旋式下降便会停止。

通过研究总体水平上就业的决定因素，我们所犯的“合成谬误”就会暴露出来。我们经常会讨论这样的问题：失业工人如果投入更多的精力寻找工作或者如果他们愿意接受低工资就会找到工作。毫无疑问，任何一个人都会找到工作，如果他或她花费更多的时间寻找工作并且愿意接受很低的工资，但这并不会提高总体就业水平。给定预期销售水平，任何时间企业都会雇用到它们希望雇用的相应数量的劳动力。当认为销售将增加时就会增加雇工。事实上，如果失业工人通过接受低工资找到了工作，那么这种情况是通过解雇现有雇员实现的。另外，由于工资降低会减少消费支出和总销售量，总体就业水平事实上会降低。当每个企业都乐意用低工资工人替代现有工人，同时发现其他企业也这样做时，会导致收入和总销售水平降低。然后即使是低工资工人，企业也要被迫解雇。经济通过螺旋式下降，进一步陷入萧条。这样，个人可以通过接受低工资增加就业，但随着工资下降，总体就业水平并不会上升。事实上，很可能出现的情况是总体工资的下降会降低总体就业水平。

相关内容

在20世纪30年代大萧条期间，企业预期的下降使就业减少，提高了美国官方统计的失业率，失业率高达25%。另外，国民生产总值下降了50%。许多人，包括经济学家认为工资下降有利于增加就业，阻止国民生产总值的下滑。他们没有认识到“合成谬误”：工资下降会让工人找到工作，但不会提高总体就业水平，因为销售和收入相联系，而收入又部分地是由工资决定的。在大萧条期间，工资下降25%，但总体就业水平持续下降。

456

约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）认识到解决这个问题的方法是提高而不是降低工资。他在《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment*，*Interest*，*and Money*，1936）一书中提出了现代就业理论。他解释到大萧条发生

的原因是企业悲观的预期，悲观的预期降低了就业和收入。他认为这些预期必须在企业开始雇用更多的工人前得到提高。因为消费者支出受低收入水平的约束（由于低就业水平降低了收入水平），凯恩斯意识到不能依靠消费者购买拉动经济走出萧条。相反，预期可以通过投资者、政府或外国购买来提高。然而投资者和外国人都不愿意增加购买。投资者对未来预期悲观，所以他们对资本设备的购买水平较低。另外，世界上大部分资本主义国家同样处于萧条时期，所以出口水平也很低。这样，只有政府购买可以成为提高总有效需求的一条可能途径。

如果政府增加商品和服务的购买，企业就会发现其销售量增加了。企业将增加雇工人数，从而会提高消费者的收入和购买力。因此，当就业、收入以及销售增加时，企业将会提高预期，经济复苏。这样，走出大萧条的方法就是政府大量购买。然而，由于任何可以提高企业预期的方法都可以增加就业，这种方法并不是走出大萧条的唯一途径。有些国家为了恢复乐观的预期想方设法打断工资—价格这种螺旋式下降的趋势。政府支持工会，相信工会有助于阻止降低工资的诱惑。有些政府甚至建立起企业卡特尔，企业卡特尔通过向其成员施加压力在价格和市场份额方面达成一致意见。这将会减轻引起工资和销售收入下降的恶性竞争。

政府还颁布了许多法案防止萧条再度发生。通过为那些失去工作的人们提供收入建立了失业救济金。因此，即使失业增加，消费支出也会保持，因此企业销售量将不会持续下滑。为了阻止工资下降到法定水平之下，通过了最低工资法。为了保持老年人退休后的消费支出，美国制定了社会保障计划。同样，各种类型的福利计划为穷人提供了收入保障，增加了销售和就业。最后，政府直接雇用工人修建公路、大坝以及公共建筑。这些行动为失业工人提供了工作机会，提高了收入、消费支出和私人企业的销售。最后，企业预期充分提高，雇用更多的工人。当就业增加时，全世界的资本主义经济开始从大萧条中复苏。（然而，第二次世界大战的扩张效应不可忽视，第二次世界大战提高了生产军用物品的企业的就业水平。）

大萧条期间实施的许多法律和政策确保了半个多世纪大萧条没有再次发生。这个时期是资本主义国家所经历的最长的一个没有萧条的时期。凯恩斯的书和就业理论的发展有助于经济学家理解大萧条发生的原因以及我们为什么能够阻止大萧条的再次发生。

参考文献

Carson, Robert B. *Economic Issues Today: Alternative Approaches*. 5th ed. New York: St. Martin's Press, 1991. 研究了许多政策问题，提出了自由和保守的观点。第 9 章和第 10 章与就业理论有关。第 9 章分析了再次发生“大萧条”的可能性，而第 10 章研究了刺激经济（和就业）增长的最好方法。第 12 章研究了失业问题，特别提到了政府对失业采取的措施。

Dillard, Dudley. *The Economics of John Maynard Keynes: The Theory of a Monetary Economy*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1948. 第一本清楚地介绍凯恩斯方法的书。第 3 章明确地介绍了凯恩斯的一般就业理论。

Galbraith, John Kenneth. *The Great Crash: 1929*. New York: Time, 1961. 加尔布雷思（Galbraith）研究了大萧条的起因，具有很强的可读性，通过对大萧条的分析把读者引入现代就业理论中来。

Gregory, Paul R., and Roy J. Ruffin. *Basic Macroeconomics*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1989. 这是一本标准的教科书，在宏观经济学原理课上使用这本教科书。第 5～9 章与就业理论有关。

Heilbroner, Robert, and Lester Thurow. *Economics Explained*. New York: Simon & Schuster, 1987. 用简单的语言为广大读者很好地介绍了各种类型的经济学主题。第 5～9 章与就业理论有关。

Keynes, John Maynard. "The General Theory of Employment." *The Quarterly Journal of Economics* 17 (February, 1937): 44 -

457

49. 在这篇短文中，凯恩斯总结了他于 1936 年出版的书中所陈述的就业理论。非专业人士也许会发现这篇文章更容易理解。

——. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. 1936. Reprint. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1964. 对现代就业理论作了最好的表述。本书的第 5 章和第 18 章很清晰地陈述了总体就业水平的决定问题。然而这种陈述属于高级水平的陈述，对于非专业人士来说也许难以理解。

United States. President. *Employment and Training Report of the President*. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1932-. 提供了就业和失业方面最好的数据源。按行业报道了有关就业和工资的数据，以及各种人口类型的就业和失业的数据。应当指出的是政府处理失业的方法并不与理想的理论方法一致。

互参条目

Business Cycles，经济周期；Depressions，萧条；Expectations，预期；Gross National Product: Actual and Potential，现实国民生产总值和潜在国民生产总值；Macroeconomic Policy: Expansionary，扩张性宏观经济政策；Multiplier Analysis and the Multiplier Principle，乘数分析和乘数原理；Unemployment and Demand Stimulus Policies，失业和需求激励政策。

L·兰德尔·雷 (L. Randall Wray) 著
杨丽花 译
王志伟 校

ENDOWMENTS: STRATEGIC REALLOCATION
捐赠：战略性重新配置

458 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济增长、发展与计划；经济理论

捐赠是一个机构或组织通过赠品或发行长期债券的形式给予的财产和（或）货币。初始约定通常要求要有进款，这笔进款来源于捐赠，按照捐赠提供的特定目的使用。这样做通常会给捐赠者带来税收方面的好处。这笔基金产生的利息用于特定项目。

主要术语

慈善性捐赠（CHARITABLE CONTRIBUTION）：将货币等捐赠物捐献给非营利性组织而不期望获得回报。

捐赠人（DONOR）：个人或组织提供赠品给另一个人或组织，并转移与赠品有关的所有权力、权利或赠品的利息给被捐赠人或接受人。

基金会（FOUNDATION）：为了公共利益将个人财富进行分配的组织，为参加慈善活动、教育活动或宗教性活动的非营利性组织提供捐款。

募捐（FUND-RAISING）：为了赞助非营利性组织开展包括医疗、教育、政治或慈善类事业等活动，恳求个人或组织捐款所作的努力。

赠送（GIFT）：自愿将财产或货币转交给他人，不求获得有形的回报。

补助（GRANT）：由个人或政府为一个项目提供资金，通常是为了某项研究或学术研究的需要。

协会（INSTITUTION）：一个公司或个人组织，其成立目的是为了表达公众需求或使公众需求更加典型化。

非营利性组织（NONPROFIT ORGANIZATION）：一个社团，它的任务和目标就是要担当许多社会性、公益性的职能，正常情况下国内收入署（Internal Revenue Service）会给予其税收优惠待遇。

慈善事业（PHILANTHROPY）：一个组织做出的慈善行动，其主要目的是为一项或几项有益的事业提供捐款。

信托公司（TRUST COMPANY）：与商业银行有密切联系的一个组织，它作为信托资金、不动产、股票交易以及相关服务的经理或代理商。

综　述

进行捐赠——通常是货币——的既有个人也有私人组织。为了特殊原因捐赠的个人成为慈善主义者，为满足非营利性组织的需求而提供货币或物品的某些私人组织称为基金会，一个很好的例子就是福特基金（Ford Foundation）。在出于公共利益以及社会富裕而捐献私人财富的方式中，慈善主义者和基金会都是很重要的组成部分。从概念上来说，捐赠的战略性再分配主要与长期视角以及决策和计划的制订有关，决策和计划的制订与复杂的、难度较大的以及有时带有争议的情形相联系。基金会的捐赠基本上不受政治控制、法律胁迫或者其他形式的外在因素所影响。

捐赠的一个重要特性就是为新企业或新项目提供了一笔“安全资金”，这些新企业或新项目也许能够也许不能够从政府那里获得资金支持。其他一些私人融资渠道，例如企业联合组织、风险资本公司或者有限合伙企业通常执行的融资操作独立于捐赠所服务的团体。基金会不从一般公众那里募集资金。基金会从私人基金那里融资，其管理要在托管人的指示和调控下进行，托管人要向基金会负责。1990 年，美国有25 000多个基金会成立并运行，其总资产超过 500 亿美元。每年经批准的捐赠物品或捐款可能超过 40 亿美元。尽管基金会（以及基金会的捐赠）分布在世界各地，许多基金会设立在西欧，但捐赠的主要来源集中在美国，尤其是在美国东北部地区。

尽管捐赠以及捐赠所支持的项目通常是高度专业化的，但基金会认可的项目类型却是无限的。然而通常的一个要求就是捐赠要在地区范围、国家范围或全球范围内促进和提高社会需求。尽管捐赠追求的目的不同，但捐赠高度集中在七个主要领域：教育、健康、科学、宗教、青年和社区、国际项目以及人类方面。教育接受了超过 1/3 的捐赠资金。从补助、赠送以及捐款中获益的组织类型有许多，这些组织满足了社会的不同需求。中小学、专科学校、大学、青年团体、医院、研究性实验室、宗教组织、博物馆以及表演艺术中心都从捐赠资金中获益。共有五个基本的基金会提供捐赠资金。这些组织包括传统的、很著名的组织；高度控制的、特殊目的的基金组织，这类组织关注的问题面较窄；受地方银行信托部门管理的社区基金组织；由健在的捐赠人建立并由法律公司管理的家庭基金组织；公司发起的基金组织，这类基金组织属于税收减免项目，通常在法律上独立于捐赠人公司。几个大型美国公司维持着基金项目，包括施乐公司（Xerox）、福特汽车公司（Ford Motor Company）、花旗集团（Citicorp）。

459

对捐赠活动进行监管的一个重要组织就是位于华盛顿的美国基金会理事会（The Council on Foundations）。这个会员制的组织在国家层面上促进了捐赠活动和基金会的活动。另外一个重要的组织就是位于纽约的基金会中心（The Foundation Center），它为公众以及寻求获得基金补助的个人或团体提供信息。由于大多数基金会和捐赠组织都是非营利性公司，它们受适用于非营利性公司和公益信托的州法律的管辖。在美国，每个州的首席检察官都是基金会活动的主要监管者。由于许多基金会的数量和范围都很大，联邦政府同时也监督着捐赠的分配。某些政府机构还特别地对大量非营利性补助的兑换非常感兴趣——最明显的就是美国国内收入署和美国财政部。非营利性组织的特殊税收减免状况受到严格监控。

在国际上，一些国家也存在捐赠，包括加拿大、英国、德国、葡萄牙、法国、意大利和西班牙。拉丁美洲的大多数基金会主要满足教堂和其他宗教组织的需要。几个伊斯兰国家也有信托和慈善基金会，其中一些拥有大量财富并且融资能力很强，大多数国家都为其主体穆斯林服务，包括印度、伊朗、土耳其以及沙特阿拉伯。伊斯兰教基金会的主要要求就是资金必须为穆斯林服务。私人国际基金会包括麦克康奈尔基金（J. W. McConnell Foundation）、比克尔基金（J. P. Bickell Foundation）、阿特金森慈善基金（The Atkinson Charitable Foundation）（加拿大）；纳菲尔德基金（The Nuffield Foundation）、旅客信托公司（The Pilgrim Trust）以及沃尔夫森基金（The Wolfson Foundation）（英国）；The Fritz Thyssen Stiftung and the Stiftung Volkswagenwerk（德国）；The Calouste Gulbenkeim Foundation（葡萄牙）。这些团体提供的捐赠基金主要是为了满足其所在国家大学和商业集团的需要。

应　用

酝酿、形成、批准一项捐款所需要的时间很长，而且整个过程需要经过多次沟通、谈判和决策制定。从受赠者角度来看，许多方面需要澄清：现实且可衡量的组织目标；未来的收入要求；从整体看所有的收入来源；捐助者的识别；将要进行的员工和志愿者培训；方法的灵活性；经验丰富的税收、法律以及管理顾问；

出色的协调技能。

捐赠的货币数量可以从几千美元到几十万美元不等。平均来说，大多数捐赠为几千美元，但是有些情况下捐赠可以达到几百万美元。为了满足大范围的社会要求和需要，这些捐赠的资金得到了批准。捐赠的货币可以用来为地方大学修建一个新的图书馆（这项捐赠也许是由从该学校毕业的校友提供的）；音乐器材和录音设备可以提供给大城市的市民乐队（这项捐赠也许是由对艺术感兴趣的人提供的）；给儿童医院新建一间手术室（这项捐赠也许是由一个其孙辈接受过紧急医疗救护的富裕的慈善家提供的）；给成人教育项目提供的教室（这项捐赠可能是由一个自学成才的百万富翁提供的）。社会从捐赠活动中受益的例子有许多。联合之路（The United Way）、美国童子军（the Boy Scouts of America）、女选民联盟（The League of Women Voters）、智障公民协会（The Association for Retarded Citizens）、男孩俱乐部（The Boys' Club），黑人大学联合基金会（The United Negro College Fund），以及美国糖尿病学会（the American Diabetes Association）的收入都是部分以接受赠款、捐赠以及其他形式的慈善捐助为基础而建立的组织。

460

虽然企业所做的捐赠数目较大，但是企业捐赠活动不太受媒体的关注。例如，亚特兰大的可口可乐公司（Coca-Cola）在佐治亚实施了几个捐赠项目，包括为亚特兰大艺术同盟（the Atlanta Arts Alliance）提供100万美元的捐赠，以及为马丁·路德·金非暴力社会变革中心（the Martin Luther King, Jr., Center for Nonviolent Social Change）提供50万美元的捐赠。IBM是世界上最大的公司之一，因为IBM的公司文化非常注重交易和教育，同时也会根据公司的需求为它所服务社会提供福利。IBM的大量捐赠已经提供给许多美国大学，包括提供给麻省理工学院（Massachusetts Institute of Technology, MIT）100万美元的捐赠以及提供给哥伦比亚大学（Columbia University）400多万美元的捐赠。这两项捐赠都是为了给学校购买计算机以及为一些软件项目提供支持。

并不是所有的捐赠为了效果明显且令人满意都要数目可观。例如，位于美国俄亥俄州的辛辛那提天然气电力公司（Cincinnati Gas & Electric Company）为当地的好撒玛利亚人医院（Good Samaritan Hospital）捐赠了3万美元作为部分建筑基金供医院使用。民间组织也作为它们在融资方面最初所做的努力接受了捐赠，赠送、赞助，甚至捐赠都可以由个人做出。1990年，所有捐赠中超过一半是由年收入不到2万美元的美国公民个人捐赠的。所有的捐赠，不管是大的还是小的，每年都会有数十亿美元，这些捐赠投入到30多万个依靠其资助的机构、组织和代表处。

企业捐赠占税前净收入的比例范围为0.1%～2.5%。首席执行官也会将他们的时间、精力以及企业资金捐献出来。1990年，美国的企业领导平均每周会花费超过4个小时的时间来研究和回顾捐赠问题。企业捐赠以及个人捐赠、信托基金和捐献的物品为大量有利于社会的项目的实施提供了帮助。在整个经济环境中受资助的项目是一个非常重要的组成部分。企业还积极介入捐赠比赛中，由此其他团体或个人为一项互惠的社会事业捐赠一美元，该企业也会捐赠一美元。这种捐赠资金的比赛活动在最大程度上为企业和社会之间积极的互动提供了机会。捐赠的企业在捐赠过程中也得到了好处——捐赠对企业是有利的。大多数企业领导人都认识到为他们所生活和工作的地区提供帮助是一项基本的道义活动，在社区这些彼此独立的企业为地区经济创造了商业。正常情况下，不管目前的经济条件如何，企业都会持续提供捐赠。接受捐赠的也可能是公司的客户，这些客户最初也是捐赠者。新的、额外的收入也许会部分地有利于公司在社会上树立良好的形象。捐赠对公共关系所起的作用以及捐赠的广告效应都是有限的，但有一点应该肯定，捐赠者和受赠者都会从中互惠互利。

相关内容

使用捐赠这种方式以及对捐赠进行管理的基金会的发展可以追溯到古代社会。最早对教育和图书馆建设提供支持的是希腊人和罗马人。

埃及人为促进宗教活动进行捐助。伊斯兰教国家建立了它们自己的基金会形式，称为 vaqf，它为任何一个慈善团体捐赠发起人的直系后代提供资金。在中世纪，英格兰建立了上百个慈善机构为穷人提供帮助。到 19 世纪末，美国建立了慈善基金，主要集中在波士顿和费城这两个城市。美国的政治家和哲学家本杰明·富兰克林（Benjamin Franklin）注意到需要为那些刚刚开始创业的青年人提供帮助。在他的遗嘱中申明他的一些房屋准备留出来为这些青年人提供帮助，同时为这两个城市的公共工程项目提供资金支持。许多传统的基金会现在仍然在运作。在美国早期发展过程中建立的一个基金会的例子就是由英国的科学家詹姆斯·史密森（James Smithson）提供的508 000美元的捐赠。这笔捐赠被用于建立位于华盛顿区的世界著名的史密森研究机构（Smithsonian Institution）。安德鲁·卡内基（Andrew Carnegie）是来自苏格兰的一位大的钢铁制造商，1902 年他建立了美国第一个现代基金会。这个组织最主要的任务在于“在最广泛的意义上，以最自由的方式鼓励调查、研究和发明，并把知识用于人类的发展”。纽约卡内基公司（Carnegie Corporation）是美国实力最强的捐赠机构之一。

每年大量捐赠资金都被分配给许多项目使用。捐赠成为许多国家经济结构中的组成部分，满足了社会的许多需要。捐赠主要依据长期计划的结果进行分配。随着社会长期变化的需要，提供给教育、研究以及艺术的基金和捐赠必须适应社会新的需求。

参考文献

Brentlinger，Marilyn E. and Judith M. Weiss. *The Ultimate Benefit Book*：*How to Raise $50 000-plus for Your Organization*. Cleveland：Octavia Press，1987. 这本书所写的内容主要集中在募集资金的方法上，包括营销、广告以及具体的操作。同时还包括案例分析。

Maskowitz，Milton，Robert Levering，and Michael Katz. *Everybody's Business*：*A Guide to America's Leading Four Hundred Corporations*. Garden City，N. Y.：Doubleday，1990. 对美国许多公司的内部运作、历史背景以及销售和利润作了剖析。其他数据包括按行业、成立时间、企业总部的位置、公司的标志、产品线的类型对公司进行分类。研究与美国企业有关的课题的学者会发现这本书非常有用，同时这本书读起来也非常有趣。

Nielsen，Waldemar A. *The Golden Donors*：*A New Anatomy of the Great Foundations*. New York：E. P. Dutton，1985. 这本书带领我们做了一次令人神往的旅行，让我们了解了世界上比较富有且具有影响力的慈善基金会的内心世界和想法。对 36 个最大的基金会的内部运作方式进行了深入分析，是一本很好的研究和参考读物。

O'Connell，Brian. *America's Voluntary Spirit*. New York：Foundation Center，1983. 作为独立部门的主席，奥康奈尔（O'Connell）领导着一个由各国志愿者组织、基金会和公司组成的联合团体。这本书为我们提供了一些与许多非营利性主题相关的读物，对该主题进行了很好的一般性概括。

Simmitt，Jery，ed. *The Corporate 500*：*The Directory of Corporate Philanthropy*. 6th ed. San Francisco：Public Management Institute，1987. 这部大部头的参考书（1 200 页）为我们提供了与企业捐赠有关的最新、最准确的信息。包括了吸收和兼并、企业概况、公司名称变更、科研、学术成就、捐赠实例以及有关的出版物。

互参条目

Corporations，公司；Decision Theory，决策理论；Financing，融资；Types of Income，收入类型；Institutional Economics，制度经济学；Demand for Money，货币需求；Nonprofit Organizations，非营利性组织；Redistribution of Wealth，财富再分配；Social Democracy，社会民主主义。

戴维·L·拉尔夫（David L. Ralph）
格雷戈里·P·努南（Gregory P. Noonan） 著
杨丽花 译
王志伟 校

ENERGY ECONOMICS
能源经济学

462 **经济学类别**：农业经济学和资源经济学
研究领域：自然资源

能源经济学集中研究一段时期内不可再生能源资源（石油、天然气、煤以及铀）的开发和分配问题，把这些能源资源转换成能源的合适时间以及当前使用这些资源和以后再使用这些资源的利益进行权衡。能源经济学同时也关注替代型能源资源引入能源体系的环境条件。

主要术语

卡特尔市场（CARTEL MARKETS）：生产商联合起来形成一个正式的组织并控制市场。市场价格、供给以及市场份额都由该组织决定。

竞争性市场（COMPETITIVE MARKETS）：大量竞争性企业进入和退出市场都很自由，没有一个买者或卖者能够影响价格，这样的市场就是竞争性市场。

供给弹性和需求弹性（ELASTICITY OF SUPPLY AND DEMAND）：测量供给和需求随价格变动的相应变化；如果需求或供给有弹性则供给和需求变化的百分比大于价格变化的百分比。

规范经济学（NORMATIVE ECONOMICS）：与价值判断决定因素相关的经济学分支，应该从中选出有利于社会的经济政策。

价格管制和解除管制（PRICE CONTROLS AND DECONTROL）：价格管制包括由政府为商品和服务制定最高价或者最低价；解除管制指消除这些限制的过程。

可再生和不可再生能源资源（RENEWABLE AND NONRENEWABLE ENERGY SOURCES）：可再生资源是指自然界可以免费获得的无限的能源资源，例如风、海浪以及太阳能；不可再生资源是指有限的资源，例如矿物燃料。

资源理论和稀缺性问题（RESOURCE THEORY AND THE PROBLEM OF SCARCITY）：稀缺性是指与资源的使用相比，这些资源是相对短缺的；当出现稀缺时，资源的价值在一段时间会上升。

开采理论（THEORY OF THE MINE）：与不可再生资源的正确利用有关的一个经济学分支。

综　述

对能源资源经济学的研究尽管还不是一个独立的经济学分支，但长期以来一直是经济学领域研究的一部分。20 世纪 70 年代的能源危机促进了对能源经济学的研究。这不仅导致石油成本的急剧上涨（1973 年石油每桶价格从不到 3 美元上涨到 12 美元，1979 年每桶价格从 16 美元上涨到 40 美元），而且向我们提出了有关石油供给的安全性问题。另外，现在在能源方面开始意识到石油的稀缺性以及作为一种能源资源石油总会耗竭，害怕石油的供应由石油输出国组织控制而不是由市场决定。接下来的事件，例如 1990 年的石油危机导致了伊拉克入侵科威特，使石油消费者和石油进口国的政府一直对石油问题十分担忧。

由于对能源经济学比较感兴趣，人们开始

寻找替代性能源资源。石油价格猛涨，作为原来最清洁、最有效、最廉价的矿物燃料，人们开始重新评价与所有能源资源有关的经济学的作用，包括液态煤、气态煤（用煤生产煤油和煤气）这类成本很高的技术，以及太阳能、风能、潮汐能、地热等这类可再生的能源资源。然而，不管是从能源经济学还是从能源政策的角度来看，汽油在能源领域一直处于关注的焦点。

20 世纪 70 年代石油价格的急剧上升使人们开始致力于开发和发展新能源，尽管 1973 年和 1979 年石油价格上升所导致的全球经济下滑使人们对石油的需求下降了。同时，生产石油的国家一直在实施它们制定的成本很高的发展计划，这些发展计划需要的资金依赖石油收入。因此，当需求开始下降的时候，石油输出国组织石油生产商以及石油输出国组织和非石油输出国组织之间、石油出口国（主要是英国、墨西哥以及苏联）之间就会爆发争夺市场的战争。463 20 世纪 80 年代早期石油价格一直处于急剧上升态势，而到 80 年代中期，石油价格又急剧下降（一度曾降至每桶 10 美元）、1990 年伊拉克人侵科威特之后的石油危机期间石油价格再度上涨。

认识到石油的稀缺性，中东地区围绕石油问题出现的政治不稳定性（那里集中了世界上已探明石油储备的三分之二）以及西方国家把石油看做是生活中最重要的问题（石油的进口占其总能源进口的 25%～70%），这些都使得政府注重能源政策的制定。1981，美国取消了对石油和天然气的管制，鼓励在发电时用煤替代石油和天然气，清除了在开发核能源过程中遇到的一些官僚主义障碍，启动了将近 1 000 亿美元的项目来发展本地综合性的燃料企业，通过政府担保或者民间融资的方式获得这些资金。其他国家在可利用的能源资源方面也采取了或多或少的类似方法，同时在现存的能源资源消耗方面鼓励要尽量节约。当时石油价格开始下降，这些政策中有许多就不再强调甚至不再实施了，但是政府介入能源领域的模式却一直没有改变。这样，能源经济学在分析时就必须考虑在政府介入水平高时市场的特征以及国际石油卡特尔努力把石油价格定在高水平上时市场的特征。最后，进行更进一步的复杂分析，验证能源经济学家的分析是否规范。他们不仅要考虑在不断变化的条件下，各种能源资源和技术的经济学决定因素，权衡能源能够带来的好处以及由此导致的环境成本的上升，从而做出相应的政策选择，而且还要在实践中加以应用，确保未来子孙后代能源的可获得性。

应　用

能源经济学应用的一个主要领域包括稀缺（将要耗竭的）能源资源的最优开采速度选择以及引入新的（通常成本较高）能源技术。所应用的经济学规律为：一项资源会一直使用下去，直到使用该资源能够为未来发展带来的边际收益与开采该资源（包括勘探费用）的边际成本相等。在一个不受外来因素影响的完全竞争市场中，遵循这条规律将会在一段时间内从资源的使用中获得最大价值。但是，由于许多能源资源的稀缺性以及预期未来一段时间能源资源价值将会上升，受利润驱动的开采者更愿意遵循另外一条规律，这条规律强调两方面的关系：一方面要视开采这些资源能够带来的利润以及将这些利润进行投资预期可以带来的回报，另一方面要看这些资源未来预期的价值。尽管开采理论强调价格的上升要等于这段时间的利息率，石油开采者在做出开采决策时要关注未来石油价格的走向，这是因为石油作为一项经济资源具有稀缺性，而且在石油储备多的国家以后开采石油时可能会遇到政治障碍。

分析的另外一个领域集中在“固定资源”这一概念上，这一概念在预测未来可耗竭能源资源的供应时使用。一条最基本原则就是随着一种资源的消耗，这种资源的价格会上涨，未来可利用的供应量会上升。对可耗竭资源来说，这种模式可以维持的时间具有局限性，尽管这种资源的开发遵循通常的模式，先开发容易开采且成本不太高的地区的资源，随着价格的上升，再转向不太容易开采且成本比较高的地区。例如，随着石油开采的技术变化，不断扩大对可获得的石油储备的估计（1980—1990 年，对

沙特阿拉伯石油储备的估计从1 600亿桶增加到2 200亿桶)。同样，石油的高价格使人们开始勘探和开采像北海和阿拉斯加州这些成本比较高的地区。因此，能源经济学家经常评估可供开采的资源的可获得性，确定资源使用的最优速度。

最后，能源经济学更多地通过具体化现存能源政策效应，阐明开采替代性能源资源的时机来避免能源危机。这些方面的考虑还包括预测当期和未来可耗竭资源的成本，以及包括在研究、发现、开发和配置新能源的技术和资源上的可能成本（例如，替代性能源经济学)。在这个框架内，能源经济学对石油、天然气政策，以及煤、核能源和可再生能源资源经济学等领域进行了研究。

464

在1973年石油危机前后的一段时间，大家对石油市场的扭曲比较关注，石油市场的扭曲是由于美国的政策影响了石油和天然气的生产，尤其是1972年之前的石油进口配额以及20世纪70年代对石油和天然气价格采取的政府管制。正是由于1958—1972年实施的限制国外石油进口的配额体系使得国内价格一直偏高，这样在第一次石油危机之后，价格管制使得石油和天然气的价格人为地偏低，阻碍了资源平衡，同时阻碍了许多成本较高的能源资源的开发。然而在20世纪80年代早期，石油和天然气的价格基本上解除了管制，1982年之后，能源经济学开始更多地关注其他一些燃料体系的经济学问题。随着20世纪80年代中期汽油价格的下降，考虑到复合型燃料和其他一些能源选择在运输领域的竞争性，经济学给出的结论非常清楚：再一次证明没有其他任何一种能源资源能够和石油价格在经济上抗衡。

对于核能源和可再生能源资源，经济学分析往往强调它们作为非运输性燃料与煤相比的利弊。对这两种现代燃料选择来说，其经济分析的结果一般来说是比较相似的。建造一个核反应堆的成本非常高，对可再生能源资源进行商业开发的成本也非常高，与之相比，煤在建造电站或者工业用工厂方面具有成本优势，其经济利益是确定的。另一方面，在运行成本方面，核能源与煤以及可再生能源资源相比，正常情况下具有优势，核能源运行成本几乎为零，可能是所有选择中最佳的选择了。事实上，在分析各种能源资源的比较经济优势时，有一点使我们的分析复杂化，它使得在进行商业开发过程中可再生能源资源更受欢迎：西方国家政府越来越关注公众福利水平，这使得能源开发和生产中健康、安全、环境成本成为一项主要的政治考虑。基于这项考虑，燃煤和使用核能源这些能源体系都显得十分脆弱，而可再生能源体系的开发几乎没有任何成本。

然而，我们主要还是将煤和核能作为电气化资源进行比较。使用资源开发能源体系必须包括将其与昂贵的健康和安全体系联系起来所需的成本（例如，安装用来清洗从燃煤发电厂排放出的污染物所需的清洗设备的成本以及处置和储藏核发电厂消耗掉的放射性燃料所需的成本)。

相关内容

就像农业经济学和环境经济学那样，能源经济学在应用经济学和政治经济学领域找到了自己的位置。尽管直到20世纪70年代发生能源危机之后能源经济学才取得发展，但它的渊源很长。考虑到一般意义上财富的稀缺性和特殊意义上资源的稀缺性构成了能源经济学的基础，我们可以从古典经济学家亚当·斯密(Adam Smith，1723—1790）和托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus，1766—1834）的著作中看出这一点。

作为现代经济学的一个领域，能源经济学在其中的地位显得比较重要。考虑到现代西方经济和社会能源稀缺性的特点，许多西方发达国家对它们的主要能源资源缺乏自然控制，能源经济学成为社会工程学的一个主要工具，分配一定时期的能源资源。能源经济学同时也反映了试图解释形成全球经济和相对经济体系的经济动力的经济学的地位。

参考文献

Davis, David Howard. *Energy Politics.*

New York: St. Martin's Press, 1982. 这是一本非常好的，具有可读性的书。书中描述了在每个能源领域制定能源政策的历史，以及美国政府在每个领域对其进行管制的经历。

MacAvoy, Paul W. *Energy Policy: An Economic Analysis*. New York: W. W. Norton, 1983. 这是一本十分规范的大学能源经济学教科书。马克埃沃耶（MacAvoy）的这本书为我们清晰、简明地分析了美国石油、天然气、煤以及电力行业的经济学问题，同时分析了在1973年能源危机以后美国政府通过的经常产生不良后果的政策。

465

Peirce, William Spangar. *Economics of the Energy Industries*. Belmont, Calif.: Wadsworth, 1986. 以市场和这些企业运行的公共政策环境为背景，很好地介绍了各种能源开采企业（煤、石油和天然气）的经济学问题以及能源转换企业（电能、核能、太阳能）的经济学问题。有关开采理论的章节写得非常好。

Rosenbaum, Walter A. *Energy, Politics, and Public Policy*. Washington, D. C.: Congressional Quarterly Press, 1981. 这本书为戴维（David）的书提供了有用的补充，这部著作不太关注美国能源政策制定的历史，而是集中描述在一个存在资源、技术和政治约束的政治领域中，政治对能源的驱动作用。

Sanders, M. Elizabeth. *The Regulation of Natural Gas: Policy and Politics, 1938-1978*. Philadelphia: Temple University Press, 1982. 这本书集中回顾了有关的经济理论，同时分析了对美国天然气行业进行管制的局部政策所造成的影响，书中对在资源稀缺领域的政策制定中有关的政治问题为我们提供了有趣的分析。

Scheppach, Raymond C., and Everett M. Ehrlich, eds. *Energy-Policy Analysis and Congressional Action*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1982. 分析了在卡特尔管理中所贯彻的能源政策，特别指出对这些能源政策存在的误解，逐步从基于安全性考虑的政策方面过渡到对能源项目经济有效性的需求方面。

Stobaugh, Robert, and Daniel Yergin, eds. *Energy Future: Report of the Energy Project at the Harvard Business School*. Rev. ed. New York: Vintage Books, 1983. 在对美国能源选择的研究中广泛引用，特别关注储藏价值，认为是"关键的能源资源"。

Tugwell, Franklin. *The Energy Crisis and the American Political Economy: Politics and Markets in the Management of Natural Resources*. Stanford, Calif: Stanford University Press, 1988. 对1973年后美国社会的能源政策制定作了很有趣的分析。也许这是在1990年石油危机之前出版的有关能源和美国政治经济的一本最好的书。

互参条目

Cartels，卡特尔；Environmental Economics，环境经济学；Forecasting，预测；Oil Economics，石油经济学；Politics and Economics，政治学和经济学；Public Utility Pricing，公共事业定价；Resources: Natural，自然资源。

小约瑟夫·R·鲁道夫 (Joseph R. Rudolph, Jr.) 著

杨丽花 译

王志伟 校

ENGEL'S LAW AND THE ENGEL CURVE
恩格尔法则和恩格尔曲线

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论

自从1857年厄恩斯特·恩格尔（Ernst Engel）的研究结果首次发表以来，家庭收入在消费者需要之间分配的概念就一直使那些研究福利经济学和经济发展理论的学者感兴趣。恩格尔的研究结果也可以在营销中找到实际应用。

主要术语

总支出（AGGREGATE EXPENDITURES）：经济中所有支出的总和。

总生产（AGGREGATE PRODUCTION）：经济中所有生产的总和。

消费函数（CONSUMPTION FUNCTION）：描述消费和收入关系的等式，其中总消费等于自主消费加引致消费（给定收入中的边际消费倾向乘以收入量）。

家庭收入（FAMILY INCOME）：家庭成员的所有收入。

需求的收入弹性（INCOME ELASTICITY OF DEMAND）：收入的变化对支出的影响。

市场分割（MARKET SEGMENTATION）：根据经济和人口特征将组成市场的人群划分为不同的群体。

贸易条件（TERMS OF TRADE）：一国为了进口而必须放弃的出口。

综　述

恩格尔曲线背后的基本思想是需求的收入弹性。收入增加时，研究者希望了解商品的需求将如何变化。恩格尔理论包含效用函数的存在性，因此，一些研究者揭示了所购买商品的"质量"概念。根据这一概念，当家庭更富有时，他们购买同类但质量更高的商品，比在收入少的时候花费更多，在同种商品上支出更大的份额。质量的概念有助于解释恩格尔法则表面上的矛盾，因此，当收入增加时，人们在通常消费的基本品上，至少支出同等金额。

还有一个家庭生命周期内收入的概念，即家庭根据他们所预计的生命周期内收入或永久收入来决定支出。因此，他们为了获得比用当前收入购买到的商品使用期限更长的商品而借用未来的收入。后续的研究揭示了厄恩斯特·恩格尔（1821—1896）在这个概念上的研究具有合理性。

没有单个的恩格尔曲线，因为曲线的形状取决于有关讨论中的收入水平和特定商品的许多假定。不过，某个商品或一类商品，对一个收入阶层（贫困阶层）属于奢侈品，而对某一较高收入阶层则是低档品，为了考察商品的这种变化，可以使用需求的收入弹性。汉堡包就是一个例子。处于低收入时，人们可能认为汉堡包是一种奢侈品。然而，当他们收入增加时，他们可能减少购买汉堡包转而购买某种更高质量的肉类。这样，汉堡包就成为低档品——当收入增加时购买量通常减少的商品。

图1表示两种商品的收入弹性曲线。Y轴代表购买商品Y的数量，X轴代表购买商品X（或所有其他商品）的数量。远离原点表示收入水平增加，并假定价格水平保持不变。

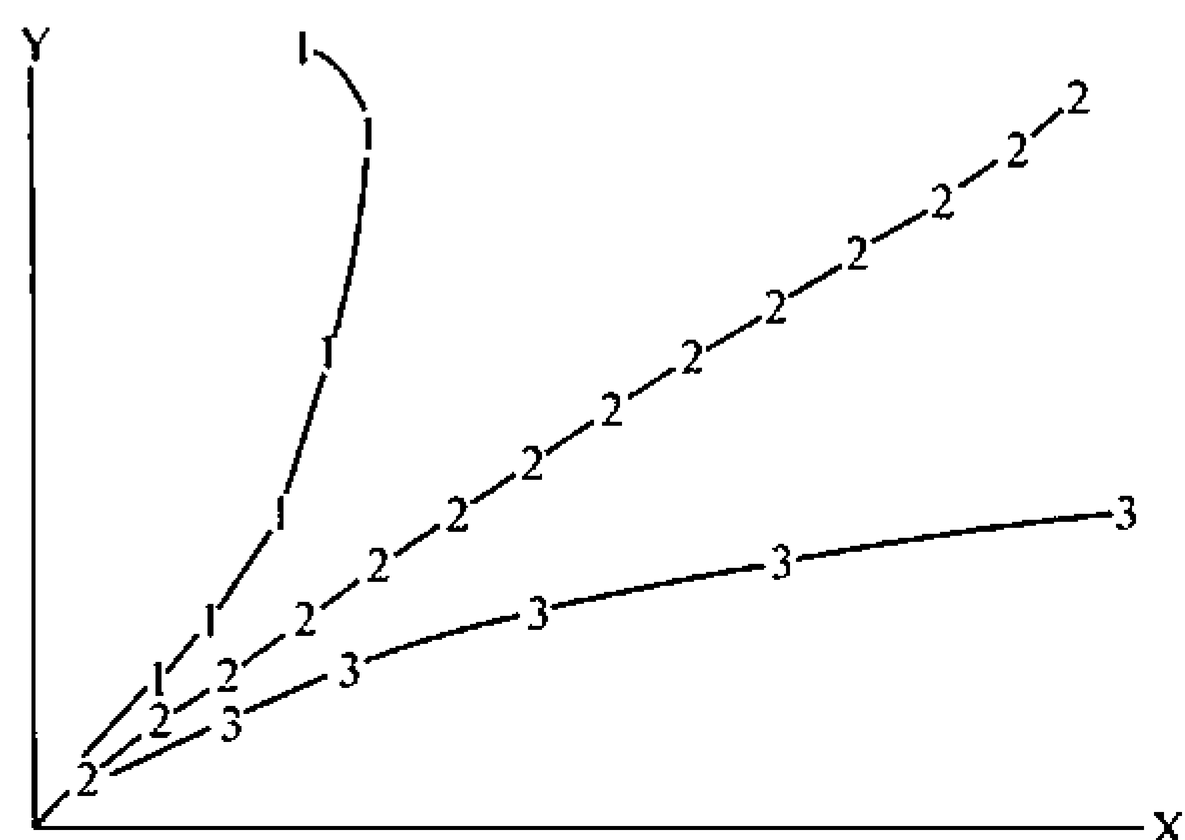


图 1　商品 X 和 Y 的收入弹性曲线

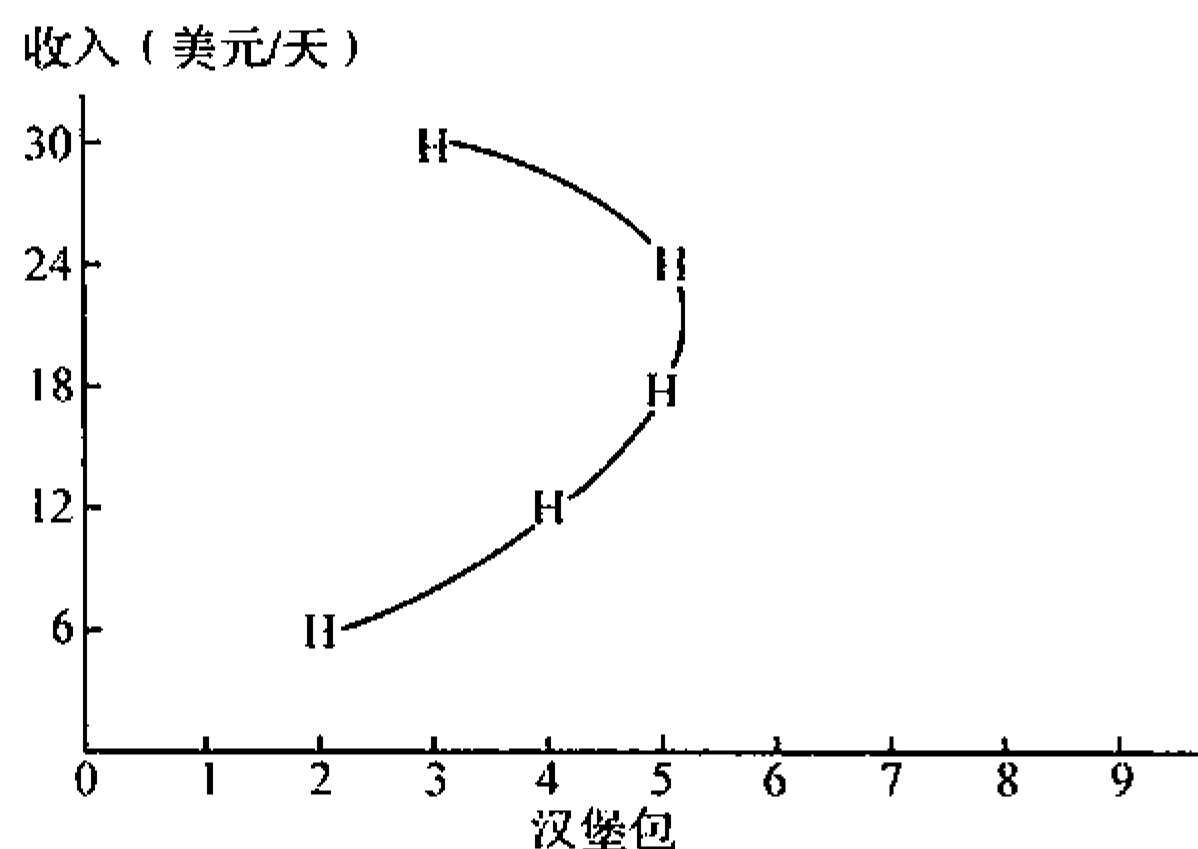


图 2　汉堡包的恩格尔曲线

斜率递增的曲线（曲线 1）表示，随着收入增加，商品 X 是必需品，Y 是奢侈品。当收入增加时，商品 X 的购买量在购买商品总量中所占的百分比就会下降；商品 Y 的购买量所占的比例会随着收入增加而上升。线性曲线（曲线 2）从原点出发，表示两种商品的收入弹性不变。当收入增加时，商品 X 和商品 Y 的购买量都会成比例增加。斜率递减的曲线（曲线 3）表示，当收入增加时，花费在商品 Y 上的收入比例下降，Y 是必需品；随着收入增加，花费在商品 X 上的收入比例上升，X 是奢侈品。

可以用这些收入弹性曲线推导恩格尔曲线。在曲线 1 中，商品 X 比如汉堡包，可以看做先是 467 奢侈品，然后是必需品，最后是低档品。汉堡包的购买对于收入变化的反应可以用恩格尔曲线来表示（见图 2）。当收入开始增加时，购买更多的汉堡包。当每天的收入超过 18～24 美元时，汉堡包的购买量会下降。这意味着此时消费者把汉堡包视为低档品。低档品的恩格尔曲线向收入轴弯曲，奢侈品的恩格尔曲线向商品轴弯曲。

恩格尔法则的本质是：当收入增加时，花费在食品和其他必需品上的收入比例下降。也就是说，如果一个家庭的混合收入相对较低，比如 X，花费在食品上的收入就可能占一个相 468 对较大的比例，比如 0.8X。然而，当家庭收入上升时，比如 4X，花费在食品上的比例就可能下降到一定的水平，如 0.3[4(X)]。

可以用假设价值作为一个例子来说明下列结果：家庭收入 X＝5 000美元，在食品上的支出 0.8X＝0.8×5 000 美元＝4 000 美元。当收入增加到 4X，或者 20 000 美元，按照 0.8[4(X)]的比例，食品支出将为 0.8×20 000 美元或者 16 000 美元。这是不可能的，社会学家都知道在一代人之内食品的偏好和数量保持相对的稳定。更可能的情况是，花费在食品上的份额近似于0.3[4(X)]，或者 0.3×20 000 美元，或者 6 000 美元。其余收入将用于其他支出项目，如更新家具、设施以及汽车。所有这些意味着食品支出的收入弹性小于 1。一般的假定要求价格保持不变。

恩格尔的研究结果不仅提出了估计家庭预算内各种商品的数据，而且在很长时期内对家庭的许多研究都是对恩格尔原创性工作的继续。

总之，有关恩格尔法则的流行观点是，当家庭收入增加时，收入中用于食品支出的比例变小；用于服装支出部分近似不变；用于住宅、燃料和电的支出不变，而分配在混合商品如教育、娱乐和宗教方面的总支出部分变大。

恩格尔是要说明总支出中食品份额的下降将意味着总产出中农业份额的下降。因此，一个国家将出现农业人口所占的相对比例和绝对比例都下降的现象。人口将从农村地区向城市地区流动，由此产生了很多问题，所有这些问题在整个 20 世纪出现了。

恩格尔还意识到收入不是唯一的变量。他认为家庭规模和构成对基本变量也具有部分解释力，基本变量来自于对同等收入群体家庭的观察。后来他又研究了其他因素，如地理位置、种族出身、社会阶层和家庭所有权。

应　用

469

正如恩格尔所指出的那样，他的研究结果对于经济发展，尤其是对欠发达国家具有特别丰富的含义。阿根廷经济学家劳尔·普雷维什(Raúl Prebisch)，一位在联合国贸易与发展会议（UNCTAD）的成立中作用突出的人物，运用恩格尔法则的概念来证实他的观点：欠发达国家的贸易条件在持续恶化。根据普雷维什的观点，欠发达国家的经济发展问题根源于贸易条件的恶化。发达国家的经济学家渴望指出发展中国家在基本商品的生产中具有比较优势：基本谷物、咖啡、香蕉、糖、茶以及如铜、锡、铁和天然肥料等原材料。然而，给定恩格尔法则，普雷维什注意到，当富国变得更加富有时，它们花费在由欠发达国家生产的基本品上的收入所占的比例将越来越小。因此，按照这个观点，富国通过出售给穷国高附加值的工业品以换得低附加值的基本品而变得越来越富有。这就要求穷国将较低的、相对下降的收入花费在富国工业品上的比例不断扩大。

这些概念已经被这些贫穷国家的许多经济学家所接受，并引起了联合国会议上穷国和富国之间持续长达25年的激烈争论和分化。争论是关于普雷维什的欠发达国家贸易条件持续恶化是否仍在继续，即使是以一种缓和的形式。然而，穷国已经在尽一切可能的力量加快工业化进程，以免落入恩格尔于1857年清楚阐明的那个“陷阱”之中。

除了经济学家关注经济发展和需求的收入弹性之外，市场调研机构也在不断分析家庭的购买倾向。许多营销企业通过观察收入数据，设法估计应该何时推出新产品或改进产品。市场细分的努力也是通过分析家庭预算和支出得到了极大的改进。

相关内容

恩格尔出生于德国的德累斯顿。1860—1882年，他任柏林普鲁士统计局（Prussian Statistical Bureau）局长，为扩展和改进官方统计做了大量工作。他是国际统计协会（International Statistical Institute）的创始人，他为改进官方政府统计学所做出的努力使他的影响远远扩大到德国之外。

很少有经济学法则能够像恩格尔法则那样经得起时间的检验。几乎所有那些经得住检验的法则都是以大量的经验数据为基础的。恩格尔与法国社会学家弗雷德里克·勒·普莱(Frédéric Le Play，1806—1882）的早期工作使他确信，在确定家庭收入在食品和其他商品的消费支出分配方面进行家庭调査所具有的价值。

在19世纪中叶，恩格尔汇编了比利时工人阶级家庭的资料，并第一个说明了家庭在各种消费品上的支出取决于其收入——或者，当收入不充足时，取决于总支出来自何种收入来源，如资产变现或贷款。许多经济学家都同意这种看法，恩格尔曲线是经济学中建立在数量基础上的最早的函数关系之一。

恩格尔法则似乎对现代经济学家来说意义不大，因为许多人认为它是理所当然的。然而，在1857年，它为实质性地增进人们对国民经济账户的理解奠定了基础。在许多社会科学家看来，恩格尔的工作以及建立在此基础之上的那些学者的工作，是取得这些巨大发展的基础，如约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）的消费函数，效用理论的要素，需求的收入弹性，奢侈品、必需品和低档品等商品的分类，市场调研实践以及市场细分。

恩格尔的工作还为第三世界的许多经济学家提供了基础，他们力争纠正他们所看到的世界贸易格局中的不平衡现象，在他们的观点中，整个20世纪穷国被排除在参与总收入和财富增长的世界之外。

参考文献

Barten, A. P. “Family Composition, Prices, and Expenditure Patterns.” In *Econometric Analysis for National Economic Planning*, edited by P. E. Hart et al. London: Butterworths, 1964. 介绍研究家庭规模和构成及价格对消费模式的影响的数据。一本略微具有

技术性的书，但巴藤（Barten）的数据对于家庭构成和价格对典型恩格尔曲线数据的影响提供了一个清晰的思路。

Deaton, Angus, and John Muellbauer. *Economics and Consumer Behavior*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1980. 介绍了几项利用恩格尔法则的研究。尽管它是为经济学家所著，但是包括大量的文献注释供感兴趣的读者进一步选择阅读，许多研究都有自己的优点。给出了不同时期和不同角度的数据。

Friedman, Milton. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1957. 说明了厄恩斯特·恩格尔的工作和后凯恩斯主义消费函数概念之间的关系。该书把后凯恩斯主义经济学家在家庭消费方面的工作和弗里德曼（Friedman）在永久性收入概念方面的工作联系起来，而且有助于解释恩格尔曲线中由于忽略永久性收入概念而产生的一些异常现象。

Houthakker, Hendrick S. "An International Comparison of Household Expenditure Patterns Commemorating the Centennial of Engel's Law." *Econometrica* 24 (October, 1953): 532-551. 介绍了在不同国家利用恩格尔法则概念的早期概要，并试图解释国家之间和国家内存在的差异。尤其对于那些对国际经济学、贸易和商业感兴趣的人有价值。

Houthakker, Hendrick S., and Lester D. Taylor. *Consumer Demand in the United States, 1929—1970: Analysis and Projections*. 2d ed. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1970. 包括图表和讨论，说明了不同商品分类的需求的收入弹性。对使用恩格尔法则的方法来确定美国的收入弹性和交叉价格弹性的价值进行了洞察。预测弹性数值方法的工作尤其有价值。

Ostheimer, Richard H. "Who Buys What?" *Journal of Marketing* 22 (January, 1958): 260-272. 对于美国在主要商品和劳务上总支出的分配比例，列表介绍了奥斯特海默（Ostheimer）的研究结果。特别是利用来自于美国劳工统计局（Bureau of Labor Statistics）和商务部（Department of Commerce）的政府部门研究文件，为进一步的研究提供了有用的参考书目。

470

互参条目

Agricultural Economics，农业经济学；Comparative Advantage，比较优势；Development and Terms of Trade，发展和贸易条件；Development Theory，发展理论；International Trade and Gains from Specialization，国际贸易与专业化收益；Models of Growth，增长模型；The Prebisch-Singer Hypothesis，普雷维什-辛格假说；Undeveloped and Underdeveloped Countries，不发达和欠发达国家。

阿尔弗雷德·J·黑根（Alfred J. Hagan） 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

ENTREPRENEURS AND ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR
企业家和企业家行为

471 **经济学类别：**一般经济学

研究领域：经济史和经济思想史

企业家的责任是管理企业。因为企业家是对市场价格做出反应、监督生产过程、做出投资决策的关键角色，他的业绩质量是决定市场效率和经济增长能力的一个主要因素。企业家业绩受经济环境和社会文化因素的影响。

主要术语

生产代理人（AGENTS OF PRODUCTION）：提供要素服务的人，如地主、劳动者、资本家和企业家。

企业家（ENTREPRENEUR）：管理企业的个人。

演化经济学（EVOLUTIONARY ECONOMICS）：一个自然选择模型，在该模型中，企业的生存与成长并不取决于它们的最大化行为，而是取决于它们继承的组织决策制定程序如何很好地适应经济环境的具体变化。

完全竞争（PERFECT COMPETITION）：一个理论模型，其特征是由众多生产者和消费者组成，任何参与者的行动都不会影响市场价格。

综　述

尽管“企业家”一词至少在17世纪就存在了，但是直到18世纪中叶才在正式的经济学论文中使用。理查德·坎蒂隆（Richard Cantillon，1697—1734）强调企业家在承担风险方面的角色，在他之后的重农主义者则强调企业家把生产要素结合在一起进行管理方面的角色。

在英语中，这个词以不同的方式被翻译成“设计者”（projector），“发起人”（promoter），“冒险家”（adventurer）和“承办者”（undertaker）。尽管亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）广泛吸收了重农主义的思想，但对企业家却采取了不重视的态度，无论企业家的任务是何等的独特，他把企业家不加区分地归入资本家的行列，而资本家的活动就是利用资金获取最高利润率。大卫·李嘉图（David Ricardo）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）、纳索·威廉·西尼尔（Nassau William Senior）、卡尔·马克思（Karl Marx）、威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons），以及阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）都效仿斯密。英国经济学家中只有约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill）给予企业家一个正式地位——生产的代理人，与土地所有者、劳动者、资本家并列。

正是在20世纪弗兰克·H·奈特（Frank H. Knight，1885—1962），特别是约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter，1883—1950）的著作中，企业家地位才得到了最完整和最与众不同的对待。从另一方面来看，作为应对第三世界经济发展中实际问题的结果，自大约1960年以来出现了关于企业家的供给问题及其在不同社会文化环境中发生变化方面的大量著作。最后，应该注意的是，20世纪70年代，以初始

规模非常小的企业为基础的美国电力产业出现了惊人的增长现象，这有助于将个人企业家的公众意识提高到一个前所未有的水平。里根政府对于私人创办企业优先给予有力支持，以及企业家课程广泛进入商学院的课程表中，对这种结果的出现也起到了重要作用。

与大卫·李嘉图（1772—1823）和随后的约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）一样，坎蒂隆是一个非常成功的金融家和外汇经纪商，他那种源于商业世界的洞见为其经济理论提供了基本的养分。他那篇开创性的论著《商业性质概论》（*Essai sur la Nature du Commerce En Général*，1755）在他去世21年之后出版，1931年才被完全翻译成英文。坎蒂隆在该书中为读者提供了一种市场交换的理论、总收入循环流动的分析，以及将实际经济与包括国际金融交易在内的货币经济连接在一起的货币理论。在斯密的《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*）之前大约50年，坎蒂隆已经预见到了现代宏观经济学中几乎所有的基本要素。他对企业家的分析是市场交换理论的关键。

坎蒂隆把个人分为四个阶层：统治者、土地所有者、获取固定薪水或工资的雇佣劳动者，以及企业家。企业家包括农场主、制造业者、商人、服装商、律师和扫烟囱的人。简言之，所有那些——有资本和无资本——因以某一“不确定价格”出售商品和劳务而接受“非固定工资”的人都是企业家。除了他们自己的劳动，他们还可以获得他人的劳动以及直接投入，但要以“确定的价格”获得，对其补偿则可能由于“不可预见的环境”而难以实现。因此，“每天人们都会看到他们中有些人破产”。企业家通过运用他们的“判断力”来调整自己的行为以适应风险，而需求变动、竞争者的行为和生产的不确定性都会构成风险。

472

所以，坎蒂隆的企业家概念涵盖了商人中极其广泛的范围。企业家既要接受又要承担风险，但这并不必然包括（尽管常常会）承担资本的风险。市场不是自动存在的——在斯密的世界中——而是由竞争的企业家的奋斗创造的，当他们从事这个生死攸关的活动时要承担金融崩溃的风险。或许因为在18世纪早期，企业规模仍然很小，企业家的任何管理工作都得不到重视。

到了19世纪晚期，中等规模和大规模企业占统治地位：协调和控制的管理任务更加明显了。因此，尽管马歇尔还没有认识到企业家作为生产要素的地位，但在他的《经济学原理》（*Principles of Economics*，1890）一书中，他对作为产业组织中重要要素的“经营管理”进行了分析。

在新古典经济学家中，没有人比马歇尔更关注商人的建设性作用。商人“承担（经营）风险；他们把工厂所需的资本和劳动结合在一起；他们安排或‘设计’总体规划，管理监督更小的细节；从一个角度，我们可以把商人看做是具有高度熟练技艺的产业阶层，从另一角度，则可以视为调节劳动工人和消费者之间关系的中间人”。他区分了经理的双重特殊技能。首先，经理必须拥有“本行业内情况的完全知识”——关于消费者的品味和营销、关于新兴趋势、关于技术和原材料。其次，经理必须是“人们的天然领导者”——挑选下属、委派任务、创造信任以及为企业的所有雇员注入活力。

也许因为马歇尔把经济变化的过程看做是一个渐进的过程，各种组织形式都是为了完成必要的管理任务服务的，所以他最终把“经营管理”仅仅看做是另一种类型的熟练劳动。其质量或丰裕程度的变化对经济效率或增长并没有什么重要影响，这一点和20年后熊彼特的方法形成鲜明的对比。

到目前为止，关于企业家及其特殊作用的概念化，最广为人知的是熊彼特的企业家理论。尽管接受瓦尔拉斯新古典经济学的教育，但在《经济发展理论》（*The Theory of Economic Development*，1934）一书中企业家不仅存在而且占据中心地位。这种企业家不管理——“单纯的管理者”（其作用在性质上与“工匠学徒”没有区别）所做的——也不需承担坎蒂隆的“承担者”范式中的风险。的确，企业家的基本功能就是创新。

熊彼特的“经济领导者”是异乎寻常的个

人，他具有四个独特的性格特征。第一，企业家天生具有超常的直觉，可以从人所共知的事实中看到“新组合”的可能性。第二和第三，企业家必须有打破下意识的、固定思维习惯的持续不变的毅力，以及有意识地计划走出已知的“循环流动”、设计出创新的所有细节的某种精神力量。第四，因为安德鲁·卡内基（Andrew Carnegie）或约翰·D·洛克菲勒（John D. Rockefeller）式的创新给已有企业以及支持他们的特权阶层带来了金融崩溃的威胁，所以一些强大的势力将被用来反对企业家，以缩短他或她正在试图激起的“创造性破坏”的过程。为了抵制这些会破坏信心和损害普通人的反向攻击——如社会排斥、法律诉讼和禁止性法律的制定——企业家必须具备有冲击力的自我意识。

引入一种新产品或生产方法、开发一个尚未打开的市场或者原材料的一种新来源、开创经营组织的新形式——目前的经济均衡正是在这些创新的实施过程中被打破的。原有的厂商被赶出该行业，新的垄断生成，高额利润成为成功企业的回报。在这个“创造性破坏”的后期，模仿者跟随，垄断利润消失，在更高的收入和产出水平上又重新回到稳定的“循环流动”体制。因为未来新联合的时间选择和性质是无473 法预测的，熊彼特的体系构成了一个经济增长的演化模型。

熊彼特主要关注经济发展的情况，奈特则将注意力集中在经济环境更一般的、普遍存在的特征中。在《风险、不确定性和利润》（*Risk, Uncertainty, and Profit*, 1921）一书中，这位美国理论家接受了完全竞争的标准模型，但有一个关键的保留。由于所有生命都是以变化为特征，而且由于变化的一部分是内在不可预测的，这使得奈特无情地拒绝了完全知识的假定。这种拒绝的结果是深远的。大多数人没有能力预测未来，也不喜欢那种收入的任意波动。因此，他们更愿意缔结契约性的协定，借此将他们的服务交由另一方处置，以换取有保证的收入。第二方就是企业家，他的任务是承担不确定性的责任（“不可保风险”）。给予这种高度专业化的生产代理人的要素报酬就是利润。因此，奈特的主要成就之一就是论证了在完全竞争经济中利润确实存在，利润是正的、永久的，而不是暂时的，在逻辑上内生于任何变化的环境。

奈特的观点与熊彼特的观点形成了鲜明的对比。另一方面，与坎蒂隆的相似则是惊人的。企业家大量存在，并不稀缺：每家企业都由一个企业家进行管理。此外，正如两百年前所描写的那样，奈特的企业家以“确定价格”购买劳务和其他投入，是为了生产商品以未来“不确定价格”卖出。企业家对未来做出判断，为了支持他们的判断而将自己的财富置于风险之中，并索取不确定的剩余作为报酬，在这些方面坎蒂隆和奈特的企业家是相同的。

奈特企业家的个人品质是对当前环境有敏锐的洞察力，非常关键的是，具有从这些环境中推断未来发展的能力。企业家还要有计划和实施的能力，爱好风险，对他或她的判断充满信心。因为奈特接受大企业存在的现实，以及在各种水平上进行管理的重要性，企业家最重要的活动就是对预期的副手的掌控能力进行判断。

应　用

自奈特以来，就没有出现关于企业家的新的重要理论。而是在大公司官僚政治决策制定的程序模型化方面进行各种努力。最成功地运用该类模型的是理查德·纳尔逊（Richard Nelson）和悉尼·温特（Sidney Winter）。他们主要的灵感来自于熊彼特的演化经济模型。他们提出了有限理性约束下的一个大企业世界的模型，这些大企业通过选择不同的创新策略而展开竞争。通过运用随机模拟过程，纳尔逊和温特能够推导出关于市场结构、企业生存和生产率增长的策略选择的确定结果。

对企业家概念最古老和最常见的应用是有关个人经营的历史和伟大的商业领袖的传记。根据理论的诡辩，1948—1958 年企业家历史研究中心（Research Center in Entrepreneurial History）的工作使得历史方法达到了顶峰。在

托马斯·C·科克伦（Thomas C. Cochran）和其他人的著作中，经济学家和商业史学家的一维构想通过增加一个宽泛的社会学视角而丰富了。过去两个世纪，美国和欧洲企业家的成就是在这样一个框架下得以研究的，他们被看做是企业的，同时也是社会的，在该框架下企业家的角色扮演是由正面或负面的社会认可所决定的。

也许对企业家研究最活跃的领域与欠发达国家有关。当许多亚洲和拉美国家的经济经历快速增长的时候，还有更多的国家没有经历这一过程。为了寻找一种可能的“缺失因素”，企业家的地位受到了相当的关注，在20世纪60年代和80年代都是如此。在这些国家的国内人口中企业家表现一直缺乏活力。经济学家们提出疑问，这是拙劣经济政策和不适宜环境的结果，还是植根于文化的供给方面的个性约束的结果。机遇与才干、需求与供给的二分法很难解决这一问题，但是证据偏向于供给方面的约束。

关于供给约束最早的理论化类似于马克斯·韦伯（Max Weber）的新教伦理。人们寻求本土信仰体系与加尔文主义的相似性，并以此作为活跃的“世俗的禁欲主义”的潜在根源，而这种“世俗的禁欲主义”与推动18世纪和19世纪欧洲和美国的企业家精神十分相似。在《成就社会》（*The Achieving Society*，1961）一书中，戴维·C·麦克莱兰（David C. McClelland）声称他新发现的心理动机——成就的需要——抓住了韦伯所描写的个性倾向。与小学读者一样运用成就的形象化描述作为他的解释变量，麦克莱兰提出了统计分析，将经济发展与大多数国家呈现的对成就需求很高的现象相联系。尽管他统计解释的有效性受到了人们的广泛质疑，但其思想仍然很有影响。

相关内容

自从企业家概念出现以来，它就一直被经济学家所探究。然而，由于缺乏关于企业家简洁的基本功能的一致认识，对于领取薪金的执行官所管理的大公司中企业家定位的困难，以及衡量问题，使得这个生产的第四个要素在标准经济理论中还没有取得和土地、劳动、资本同等的地位。

然而，企业家的概念在未来有可能向经济分析的中心靠近。一方面，作为新的数学技术发展的结果，演化经济学中更加符合现实的模型可能最终与主流的新古典范式分享中心地位。另一方面，现实世界中激发了一种前所未有的对理解企业家的需求。这种需求是下列事件的结果：欧洲和美国继续私有化，前社会主义国家向企业家资本主义划时代的过渡，以及第三世界最后的出路诉诸私人企业家的能力。

参考文献

Aitken, Hugh, ed. *Explorations in Enterprise*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965. 对企业家历史研究中心的历史方法和工作进行了精彩概述。其中介绍了所有主要成员的代表性工作。

Kilby, Peter, ed. *Entrepreneurship and Economic Development*. New York: Free Press, 1971. 一本选集，包括关于企业家供给的社会学和心理学方面的主要理论，以及与这些理论相关的第三世界的案例研究和政策分析。第一篇文章为后发展中经济社会的企业家给出了一个修正基本功能的案例。

Nelson, Richard, and Sidney Winter. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982. 文字流畅，但在对待新古典理论方面不够充分，特别是关于完全知识和大规模组织的利益冲突方面，内容有点深奥。包括对约瑟夫·熊彼特理论的充分论述。纳尔逊和温特基于演化机制的随机模型占据了本书一半的内容。主要贡献是经济分析。

互参条目

Forms of Business Organization，企业组织

形式；Classical Economics，古典经济学；Development Theory，发展理论；The History of Economics，经济学史；Industrial Organization，产业组织；Monopolies and Competition，垄断和竞争；Technology and Technological Change，技术和技术进步；Uncertainty，不确定性；Undeveloped and Underdeveloped Countries，不发达和欠发达国家。

彼得·基尔比 (Peter Kilby) 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

ENVIRONMENTAL ECONOMICS
环境经济学

经济学类别： 农业经济学和资源经济学
研究领域： 自然资源

尽管公共干预不能经常保证完全竞争市场在社会利益最大化方面发挥作用，但当企业或消费者产生污染时这种干预是必要的。然而，公共干预并不能保证市场运行得更好；信息的要求被禁止，政治方面的考虑可能会排除最优的干预策略。不同的干预策略（税收、补贴、技术标准、排放标准、贸易许可）适合于不同的污染物和环境。

主要术语

或然评价方法（CONTINGENT VALUATION METHOD）： 通过提供消费者详细的假设环境，提出一系列问题，得出评价非贸易商品的一种方法。

排放标准（EMISSION STANDARD）： 限制某种污染物的可排放标准的法律要求。

外部性（EXTERNALITY）： 市场交易对第三方（不参与交易的人）产生的副作用。

享乐主义评价方法（HEDONIC VALUATION METHOD）： 当非贸易商品作为商品包的一部分被购买时，通过运用统计方法来揭示独立价值，从而得出评价非贸易商品的方法。

非贸易商品（NONTRADED GOOD）： 一些影响生产者或消费者的但不用于买卖的商品。

帕累托最优（PARETO OPTIMAL）： 指这样一种情况，对于政府政策来讲，没有一种可行的办法使得资源的重新配置在不损害其他人经济状况的情况下使一个人的经济状况变好。

庇古直接税（PIGOUVIAN DIRECT TAX）： 对于企业所排放的污染，按照每一单位所征收的税。

庇古间接税（PIGOUVIAN INDIRECT TAX）： 按照每一单位与产生污染相关的活动征收的税，比如按照汽车消耗的汽油量或者企业的产量征收。

技术标准（TECHNOLOGY STANDARD）： 必须被使用的一种控制污染的特定方法的法定要求。

综　述

经济学通常的研究范围是贸易商品的生产和分配。然而，生活的质量在很大程度上取决于环境质量，它不能直接交易。环境部分地决定一个人的健康和寿命状况；对清洁的空气和水以及良好能见度的美学享受；物种的多样性；气候；以及农业生产率。反过来，经济活动也会决定环境质量。以前存在的环境问题可以得到治理，或者新问题可能作为生产活动的无意识的副作用而出现。

“看不见的手”原理是经济政策制定的中心。不严格地说，这个结果说明当所有的商品是在完全竞争市场交易时，政府干预是不必要的。更准确地说，在这些情况下的经济均衡是帕累托最优，从而意味着政府政策绝不可能在不损害另一个人的情况下改进某一个人的市场结果。然而，这些情况并不适合大多数环境问题，这是非贸易商品的特性（术语“商品”被宽松地用于指消费者关心的所有事物，包括那

些他们厌恶的商品）。例如，没有人买卖矿物燃料发电厂产生的烟雾，没有人买卖排放到河流中的废水。

如果非贸易商品是由于市场交易引起的，这些交易被称为生产的外部性。市场交易往往能影响两方面——卖方和买方——因此那些受到交易影响，而又不属于其中任何一方的被称为第三方。当第三方获益时，交易产生外部经济或外部利益。例如，一个养蜂者生产蜂蜜，其无意的副产品是给苹果花授粉，对附近的苹果园产生外部经济。反之，果园生产苹果，无意的副作用是使养蜂者得到更多的蜂蜜，对附近的养蜂者也具有外部经济。当第三方受到损害时发生外部成本或外部不经济，污染就是一个显著和适当的例子。

476

当存在非交易商品时，“看不见的手”原理并不适用。庇古（A. C. Pigou）和其他人分析了这种情况并提出了一系列外部性定理。这些定理成立的一般假定是支持政府的干预，因为他们的结论（存在某些例外）是当存在外部性时自由市场不能实现帕累托最优。一般来说，自由市场会吸引产生外部不经济的大量活动，而且破坏具有外部经济性的活动。由于市场不是帕累托最优的，精确设计的政府干预会改善每个人的福利。

不存在外部性时，市场是帕累托最优的，因为自愿的交易通常是互利的。尽管买者的利益和卖者的利益相反，利益的竞争会确定一个价格，这一价格会使买卖双方满意。当存在外部性时，价格仅仅反映市场交易直接参与方的利益。第三方不自愿地消费了外部不经济而受到损害；不存在市场力量导致更低的价格以补偿第三方的损失，或者引导买者和卖者减少交易数量。这是外部性定理背后的基本逻辑。

“看不见的手”和外部性定理提供了建设性指导——如果所有商品都用来交易，政府就应该寻求可能导致的那些结果。1960 年，罗纳德·H·科斯（Ronald H. Coase）把对外部性定理的理解扩展到逻辑的极致。他声称为了获得竞争价值的必要均衡，在标准市场不需要发生交易。相反，贿赂、法庭命令的赔偿金，或法庭禁令都可以模仿完全竞争市场，无需政府过多介入就可以恢复最优。

一个例子可以清楚地说明科斯的逻辑。考虑一个作为结果的环境问题，假设一个人的邻居决定把他（她）的垃圾倾倒在这个人的草坪上。因为受害者不是交易的一方，外部性定理预测会出现过度倾倒垃圾。然而，受害者可以迫使邻居考虑他（她）的利益，他（她）可以用导致支付法庭赔偿金的法律诉讼形式来威胁邻居。赔偿金反映原告对一块洁净草地的支付意愿，与价格反映市场商品的支付意愿一样。法律行为的威胁迫使污染者考虑与市场方式类似的受害者的竞争价值。

在这个例子中，科斯还说明了另外两种完善市场的方法。如果受害者不可能通过诉讼获得赔偿金，他（她）还可以向邻居支付费用使其停止污染。这种贿赂迫使邻居考虑竞争价值并得到与市场方式类似的结果，但是支付的方向（由此导致的收入分配）是相反的。或者，受害者可以通过诉讼要求命令性赔偿（法庭禁止污染者向草坪倾倒垃圾），那么受害者可以控制污染。然而，受害者也要考虑污染者的竞争利益，如果他（她）提供的支付（贿赂）可以代替法庭禁令的话。在两种情况下，结果都是帕累托最优的。

当只存在一个污染者和一个受害者时，在一些跨边界问题中（例如，美国政府的无为导致了加拿大的酸雨），科斯的分析具有实际影响。然而，当存在多个污染者和多个受害者时，科斯结论的效果就不太好。当存在多个污染者时，为了分配赔偿金额，法庭在认定每一种损害的责任时存在困难。当存在多个受害者时，每一个受害者都试图在法律行动中搭其他人的便车。实际上，对污染者提起诉讼对于其他受害者具有外部收益；因此，外部性定理暗示着诉讼太少因而不能解决外部性问题。然而，这仍然是政府干预的很好的案例。

应　用

当干预变得必要时，政府干预可以采取几种形式。政府可以直接管制排放的数量，或者规定使用限制污染的特定技术（技术标准），或者由污染者自行决定控制方法但对允许的排放

进行限制（排放标准）。政府还可以利用税收和补贴来改变价格，提供类似于市场的激励。可以根据每单位排放来征税（庇古直接税）或者根据与排放相关的每单位活动，如企业产量或汽车行驶的里程数来征税（庇古间接税）。政府可以按照排放减少的单位给予补偿（直接补贴），或者按照与排放相关的活动减少的单位给予补偿（间接补贴）。最后，政府还可以运用混合措施，如贸易许可。贸易许可类似于排放标准，因为贸易许可直接限制可允许的排放量；它们反映市场机制，因为企业可以购买额外的许可，由此决定适当的限制水平。

上面提到的每一种机制都有优点和缺点，每一种都适合不同的环境问题。这些机制可以从五个方面进行比较：减少污染的有效性；控制成本；执行和实施成本；对收入分配的影响；以及政治上的可行性。而且，由于每一种机制都包含合意的污染控制水平，一般将从另外四个方面进行比较。

有时不存在普遍较好的污染控制技术。例如，在一国的某些地区，减少导致酸雨的物质——电力工厂的排放物——的最廉价方法是要求工厂采用低硫煤。在其他地区，高炉煤气装置是更有效的方法。统一的技术标准并不能产生效率，但是任何其他机制（由电厂选择的污染控制技术）都可能减少这种污染。

另一个例子是汽车污染。对一些消费者来说，成本最低的解决方式是少开车。对另一些人来说，最好的解决方式是驾驶更清洁的汽车或使用更清洁的燃料。在这个例子中，统一的技术标准（或根据行驶里程及车型征收间接税）是无效率的。排放标准或直接税将以更低的成本达到同等控制水平。

如果在各种污染源之间做出适当的交易，就可以控制成本，甚至能够进一步减少成本。在某些案例中，一个企业减少50%的排放可能比同类污染企业减少100%的排放成本还要高。在这种情况下，让两个企业都减少50%的污染是毫无意义的。如果所有的控制都发生在第二个企业，总污染减少50%可以通过更低的总成本来实现。贸易许可能够实现清洁努力的分配——高控制成本的企业从低控制成本的企业购买许可证，低成本企业将被施加所有的控制。庇古税和补贴还可以实现企业之间的效率，因为高成本企业宁愿缴税而低成本企业宁愿治理污染。

衡量排放数量通常十分困难，而且代价很高昂。许多污染物无色无味，只能用昂贵的科学设备检测。在这种情况下，技术标准、间接税或间接补贴优于其他控制工具。

庇古税或贸易许可对企业来说是昂贵的，企业既要支付控制成本又要支付未控制排放部分的税（或购买许可的费用）。短期来看，这些费用降低了公司利润；长期来看，它们会提高消费者价格。然而，税收支付和许可证销售会降低其他纳税人支付实施污染控制法律的负担。补贴在短期内会提高公司的利润（长期降低消费者价格），但必须由其他纳税人支付。这样，各种机制本质上的区别在于它们如何影响收入分配。

随着政治环境的改变，可接受的措施也会改变。许多年来，那些控制美国国会的人反对贸易许可，并嘲笑它是“污染许可证”。国会集中关注的是排放标准和技术标准。在20世纪80年代情况不同了，环境保护机构被允许试验采取几种类似于贸易许可的措施。在其他国家（尤其是德国），政治环境有充分资格采用贸易许可。

这些措施实施中的最大困难是决定要走多远（税率是多少，发放多少许可以及其他事情）。为了确定最优控制水平，必须衡量宜人的环境所带来的福利。这十分困难，因为环境给人带来的愉悦不能直接交易，因此不存在市场价值。经济学家使用两种替代方法。享乐主义方法认为，例如能见度尽管不能单独买卖，但通常作为商品的一部分购买。房屋价格的一部分表示对平方英尺面积的支付意愿，一部分表示对房屋朝向的支付意愿。享乐主义评价方法利用统计技术对结果进行分类，并且推断出环境给人带来的愉悦程度。也可以使用或然评价方法对消费者提出一系列问题，他们愿意为假设的环境改善支付多少费用。每种方法都不是完善的，但应用于同样的价值问题时它们能产生大致类似的答案。

相关内容

经济学家主要关注贸易商品，把外部性看做

不太相关的智力问题。自20世纪50年代末和60年代以来，随着科斯对政府干预解决外部性问题的必要性提出了反对，这种观点开始发生了变化。在20世纪六七十年代，环境行动主义开始在美国崭露头角，长期以来对每件事物的价格敏感但从不对价值敏感的经济学家，最早揭示并分析了外部性和价值技术。尽管政治行动主义衰退了，环境经济学仍然逐步成为专业研究领域。

经济学研究稀缺条件下的权衡——当不能得到想要的每一件东西时个人如何选择。经济学工具很适合分析环境问题，例如，公平地说，经济分析能够继续为复杂的政策讨论提供重要贡献。经济学家还必须仔细地把分析嵌入到更宽广的框架中，因为关于经济学家货币成本（对宜人环境的损害）的老套分析仍在继续。

环境问题不会消失。人类还将面临跨边界问题（如酸雨）和全球性问题（如温室效应和臭氧层空洞）。为了解决这些问题，经济学家需要加深其对政府潜在作用的理解，并且和政治学家及对外关系专家一起扩展国际合作的边界。

这方面的进展还将取决于经济学家和心理学家的合作。环境的适宜没有内在价值，而是人类加于之上的价值。然而，心理学家发现环境价值问题的答案依赖于问题设计的方式。消费者对人为风险和自然风险感受不同，对引致的风险和回避的风险感受也不同。如果这些不同是内在的，他们提供了另一种视角来评价政府干预的替代机制。

参考文献

Council on Environmental Quality. *Environmental Quality, Annual Report of the Council on Environmental Quality*. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1979. 一份总统报告，包括对空气、水、有毒废物、噪音的统计和调查，及当年可能出现的其他环境政策问题。

Downing, Paul B. *Environmental Economics and Policy*. Boston: Little, Brown, 1984. 学习微观经济学的入门课程方面的一本优秀教材。

Freeman, A. Myrick, III. *The Benefits of Environmental Improvement: Theory and Practice*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1979. 从理论和技术上介绍了试图估计环境适宜程度的许多聪明的尝试方法。包括或然估计、财产价值（享乐主义）研究、长寿价值、娱乐福利和生产率福利。

Kneese, Allen V. *Measuring the Benefits of Clean Air and Water*. Washington, D.C.: Resources for the Future, 1984. 对于估计污染控制所产生的福利的近期实证研究进行了介绍。十分清晰且没有技术方面的介绍。

Portney, Paul R., ed. *Public Policies for Environmental Protection*. Washington, D.C.: Resources for the Future, 1990. 每一章都介绍了近期利用经济理论的政策发展及展望。章节包括联邦管制历史，空气污染政策，水污染政策，危险废物、有毒物质政策，监督和实施及未来的发展方向。具有很高的参考价值。

Schultze, Charles L. *The Public Use of the Private Interest*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1977. 写给政策制定者的一部著作，讨论使用经济激励手段而不是命令或控制来解决环境问题的收益。包括许多管制历史的例子。

Seneca, Joseph J., and Michael K. Taussig. *Environmental Economics*. 3d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1984. 写给那些进行微观经济学入门课程学习的人们的另一本优秀教材。

互参条目

Coase's Theorem，科斯定理；Cost-Benefit Analysis，成本—收益分析；Externalities，外部性；The Invisible Hand，看不见的手；Pollution Economics，污染经济学；Resources: Natural，自然资源；Welfare Economics，福利经济学。

理查德·斯坦伯格（Richard Steinberg） 著

邸晓燕 译

杜丽群 校

EQUILIBRIUM: GENERAL
一般均衡

经济学类别： 一般经济学
研究领域： 计量经济学和数学模型；经济理论

一般均衡是经济学，特别是新古典经济学的中心概念。其目的是说明一个经济体系内的相互关系和相互依赖。

主要术语

古典经济学（CLASSICAL ECONOMICS）： 经济理论——由亚当·斯密（Adam Smith）、大卫·李嘉图（David Ricardo），在某种程度上还有卡尔·马克思（Karl Marx）所发展的——强调经济中的结构因素。

看不见的手（INVISIBLE HAND）： 由亚当·斯密提出的概念，自利的个人的行为可以促进社会利益。

新古典经济学（NEOCLASSICAL ECONOMICS）： 一种经济理论，遵循里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras）的方法，把由单个市场参与者行动决定的经济模型化。

局部均衡分析（PARTIAL EQUILIBRIUM ANALYSIS）： 分析独立的特定市场、产业、企业或个人，不考虑对其他市场可能产生的影响。

福利经济学（WELFARE ECONOMICS）： 经济理论的应用，对于何种状态更为可取做出价值判断。

综　述

均衡是大多数经济理论的中心概念，不仅仅是分析的工具，而且对经济理论发展具有重要的启发。一般均衡理论是应用均衡概念的洞察力来分析整体经济的一种尝试。与从某一角度观察孤立经济（市场、企业和个人）的局部均衡理论比较，一般均衡研究作为整体的经济，强调经济内部的相互关系。一般均衡理论的目标是揭示由自利的、每个人都追求个人目标的"经济人"所构成的经济如何达到平衡或秩序。

经济学中使用"均衡"一词暗含着两个相关但又截然不同的意思：秩序和平衡。尽管从自然科学借鉴而来，但经济是一个均衡系统这一观念根源于自然法则哲学，类似于自然界秩序的社会自然秩序。这个哲学预想来自于艾萨克·牛顿爵士（Sir Isaac Newton）的物理学和力学的发展进化论。同样的预想使亚当·斯密提出了"看不见的手"的思想和里昂·瓦尔拉斯将经济描绘成一般均衡体系。

平衡和秩序的概念是相互关联的，前者以后者为先决条件。正如牛顿所称当作用于物体之上的力处于平衡（均衡）状态时，物体将会停止，经济学家称当力（需求和供给）处于平衡状态时，经济现象就会处于稳定。这样，经济学中的均衡通常被描述为稳定状态。均衡的后一个意思是最重要的——作为秩序的均衡。均衡概念还包括经济体系确定秩序的思想和充分理解经济体系的思想，人们应当寻求理解决定这种秩序的力量和因素。

一般均衡理论有两种基本类型，结构均衡和行为均衡，每一种都反映不同的社会概念和方法论。结构的一般均衡理论和模型首先由法国重农主义者于18世纪中期提出，后由大卫·李嘉图和卡尔·马克思进一步发展和提炼。在20世纪，结构均衡方法被用来为投入一产出分析

提供基础，并由皮埃罗·斯拉法（Piero Sraffa）在理论上做了进一步发展。

结构的一般均衡理论在方法论上是整体主义的，意味着它试图根据社会制度和社会团体建模来解释社会现象，即经济的一致性和秩序。这种理论把社会看做是有机的：社会被看做一个整体，而作为整体一部分的团体、个人和社会制度，要联系整体来加以理解。

弗朗索瓦·魁奈（François Quesnay）的《经济表》(*Tableau économique*）是第一个结构均衡理论模型。魁奈把法国社会分为三个阶级：生产阶级（农业工人）、地主阶级（贵族）和不生产阶级（从事工业生产）。这种划分看似简单，但对于 18 世纪的法国实际上是非常准确的。经济表的目的是要说明由生产阶级创造的国家财富在整个经济中如何发挥作用。

481

结构一般均衡理论的一个更当代的例子是由斯拉法在其《用商品生产商品》（*Production of Commodities by Means of Commodities*，1960）一书中发展的。斯拉法关注不同的经济问题——相对价格的决定。对斯拉法来说，重要的结构关系是那些由技术决定的关系；也就是说，经济结构是产业间投入流和产出流之间的相互关系。因此，对一个可以复制自己的经济，一组明确详细的价格（生产价格）是必需的。

另一方面，行为均衡理论则始于另一种不同的社会观念和方法论。社会仅仅是个人的集合：个人是真实的，而社会是一种心理虚构。由于存在这种社会观点，该理论遵循方法论上的个人主义，试图用个人的行动和选择而不是社会结构来解释一切社会现象。行为一般均衡理论的目的是阐明个人行动如何产生一般均衡的确定状态。

行为一般均衡理论在瓦尔拉斯的《纯粹经济学要义》（*Elements of Pure Economics*，1874）一书中得到了说明。与斯拉法一样，瓦尔拉斯对相对价格的决定感兴趣。瓦尔拉斯建立了一个交换经济的数学模型，包含一系列表示交易者的偏好及其初始禀赋的方程式（每一个经济人初始拥有的商品组合，经济人以此为基础与其他人进行交易，以提高他或她的效用）。然后，瓦尔拉斯说明这一组方程在给定一组确定的相对价格下可以求解。一般均衡是这样一种状态，每个经济人都得到他（她）最大可能的商品组合，没有人想改变他（她）所持有的商品量。瓦尔拉斯还试图把模型扩展到生产方面；然而，行为一般均衡理论最成功的发展，如阿罗-德布鲁模型（Arrow-Debreu model），是与纯交换经济有关的模型。

在行为一般均衡理论中，当一般均衡实现时，所有单个经济人都达到均衡。在结构一般均衡理论中，当一般均衡实现时，经济中每一部门的产出要和每一部门的必要投入相对应，即经济生产出适当数量和结构的商品并能够复制自身。

应　用

结构一般均衡理论被设计用来表明一个经济中的必要联系，这种联系是经济及其产出水平技术性结构的结果。这种方法最成熟的应用是由诺贝尔奖获得者瓦西里·里昂惕夫（Wassily Leontief）发展的投入—产出分析。投入—产出分析是一种对结构均衡思想的经验和实践的描述，是以建立投入—产出表开始的，该表由一系列行、列和单元构成。每一行和列代表一个具体产业，如小麦或面包。每一个单元代表一个行业的产出，产出又被另一行业作为投入进行消费。例如，如果行是小麦行业，列是面包行业，则单元中的数字（小麦/面包）就是面包行业所用的小麦数量。具体行业的列表示它所使用的投入，以便生产特定水平的产量。检查行业的行将表明其产出消费在何处。

如果一个经济体预期下一年汽车产量将会增加，它就能够用投入—产出分析来确定哪些产业需要扩大产量及其成本，以便使扩张汽车产量成为可能。企业采用投入—产出分析来帮助预测未来的市场需求，并计划未来的投入品需求。政府也采用该分析方法确定其经济必要的扩张及收缩（日本企业是投入—产出分析最勤奋的发展者和使用者）。对计划经济来说，投入—产出分析可以确定商品的正确价格。

但是，投入—产出分析有严格的局限性。

构建投入—产出表费时费力。通常当投入—产出表完成的时候，所采用的数据已经是多年之前的了，更新的技术也改变了经济的结构关系。

482 另一方面，行为均衡理论研究个人及其行动如何达成一致。因此，行为一般均衡模型假定结构和社会因素是不变的，并把模型建立在个人偏好基础之上。一般均衡理论的目标之一是解释经济的相互依赖关系。例如，局部均衡分析表明牛肉价格的上升将导致牛肉需求减少。一般均衡感兴趣的则是这种改变如何影响其他市场。更高的牛肉价格会影响包括食品行业以外的很多市场。一般均衡理论试图解释初始的价格变化最终如何改变个体行为，最后建立一组新的均衡价格。

行为一般均衡理论最广泛的应用之一是福利经济学。理论上，福利经济学考虑市场作为提供社会物质再生产的社会机构，所存在的社会有效性和收益问题。它试图回答市场结果能否带给社会个人最大福利；市场分配是否公平；是否能够定义一般福利。新古典一般均衡理论（瓦尔拉斯传统）能够证明市场确实能够产生最有效的结果且这种结果是公平的。它认为，既然市场结果是由消费者偏好决定的（这种偏好是行为一般均衡模型的组成部分），这个结果一定是合意的。根据新古典经济学，来自于市场的收入分配是由每一种要素投入的边际生产率决定的；即每个人所获得的收入数量都与出售给市场的要素服务（土地、劳动或资本）对生产做出的贡献相对应，这样，分配才是公正的。然而，构建社会福利的衡量标准却成问题。通常，社会的福利被等同于社会产出或消费的数量。但是，大多产出，如污染，并不一定提高社会福利。福利经济学常常被政策制定者使用，而且提倡考虑一项具体的政府政策是如何影响经济的。在这种情况下，行为方法的一般均衡模型可以分析烟草税收的效应及其对消费效应的决定。

福利经济学存在许多缺陷，它在很大程度上减少了其结论的有用性和合理性。像所有的行为一般均衡理论一样，它假定经济结构和消费者偏好不变，研究个人对给定的形势如何做出反应。然而，几乎所有的福利经济学问题都会强烈地影响那些不变的假定。而且许多非市场因素，如吸烟对健康的影响，在一般均衡模型中都没有得到考虑。因此，福利经济学认为烟草税有害是因为税收会降低香烟的消费量。

相关内容

均衡概念是经济理论的中心。经济理论中只有后凯恩斯主义和制度主义等学派没有使用均衡作为统一的思想主线。作为一般均衡机制的经济模型化使得经济学家能够更广泛地运用高等数学技巧和公理逻辑，这就允许较多的简化理论。然而，一般均衡赋予经济理论的精确性不能不付出重大代价就实现。

为了说明经济有确定的秩序，从重要的经济和社会因素中进行抽象提炼是很有必要的，这对于理解经济十分重要。结构一般均衡理论典型地抽象掉了个人行为。然而，个人对经济境况如何做出反应是理解经济如何运作的重要因素。

行为一般均衡理论抽象掉了结构因素，不仅把结构看做常量而且认为在影响经济行为方面结构不起重要作用。这样一来，行为一般均衡理论在解释经济现象时，对于完全不同的社会机制得出了相同的结论。19 世纪美国的奴隶行为被解释为和 20 世纪的消费者行为相同的理论。

而且，行为均衡理论为了得出确定的解，必须从模型中排除一些因素，如时间、不确定性、预期和货币。这样做部分地是为了数学计算，但更重要的是因为它们是市场经济中的不 483 均衡因素。然而，这些因素是市场经济运转和理解市场经济的基本因素。例如，如果不存在货币经济，市场经济不可能而且从来不会存在。在最后的分析中，一般均衡理论给经济的某些方面提供了深入分析，但就市场经济的动态和进化特征来讲，这些理论决不是公正的。

参考文献

Arrow, Kenneth J., and Frank H. Hahn. *General Competitive Analysis*. New York:

North-Holland, 1971. 由两位著名的经济学家所著的高级导论著作，其中阿罗（Arrow）在一般均衡理论的发展中起到重要作用。运用了数学，但不是太多。

Fossati, Eraldo. *The Theory of General Static Equilibrium*. Edited by G. L. S. Shackle. New York: Augustus M. Kelly, 1965. 介绍了一般均衡理论及其所用的数学方法，不会恫吓那些不倾向于用数学的人。

Hahn, Frank H. "On the Notion of Equilibrium in Economics." In *Macroeconomics and Equilibrium*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1982. 是新古典一般均衡的经典辩护，反驳下面提到的科尔奈（Kornai）和卡尔多（Kaldor）的抨击。

Ingrao, Bruna, and Giorgio Israel. *The Invisible Hand*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1990. 介绍了对一般均衡发展史的批评性文章。特别强调了自然科学和哲学对一般均衡理论的影响。

Kaldor, Nicholas. *Economics Without Equilibrium*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1983. 卡尔多是对一般均衡理论持批评态度的领袖人物，这本小册子是他对论战的最后贡献。卡尔多还提出了一些可供选择的概念和工具来替代一般均衡。

Kornai, Janos. *Anti-Equilibrium*. New York: North-Holland, 1971. 对新古典的一般均衡提出了尖锐的批评。科尔奈抨击新古典一般均衡理论假设基础的合理性，认为后者将发达资本主义经济中的经济行为模型化是不适当的，而且在其理论建构中没有遵循标准的科学程序。

Kregel, Jan A. "Conceptions of Equilibrium: The Logic of Choice and the Logic of Production." In *Subjectivity, Intelligibility, and Economic Understanding*, edited by Israel Kirzner. New York: New York University Press, 1986. 这一章精彩地阐释了一般均衡的结构传统和行为传统，强烈批评了结构多样性的一面。

Walsh, Vivian, and Harvey Gram. *Classical and Neoclassical Theories of General Equilibrium: Historical Origins and Mathematical Structure*. New York: Oxford University Press, 1980. 书名就是该书内容的很好概括。主要强调的是对古典的（结构）一般均衡理论的关注，尤其是被大多数人忽略的部分。

Weintraub, E. Roy. *General Equilibrium Analysis*. New York: Cambridge University Press, 1985. 是介绍一般均衡理论的最优秀著作之一。具有许多优点，内容简洁，文笔流畅，没有用数学作支撑照样能够解释理论的含义。这本书的大部分内容是为学生和老师之间的交流而写的。

互参条目

The Arrow-Debreu Model, 阿罗-德布鲁模型; Central Planning, 中央计划; Classical Economics, 古典经济学; Efficiency, 效率; Input-Output Analysis, 投入—产出分析; The Invisible Hand, 看不见的手; Neoclassical Economics, 新古典经济学; Partial Equilibrium Analysis, 局部均衡分析; Uncertainty, 不确定性。

查尔斯·M·A·克拉克 (Charles M. A. Clark) 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

EQUILIBRIUM: LONG-RUN
长期均衡

484 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

当前的生产者没有增加或减小业务规模的动机，而且新生产者没有进入该市场的动力，这时一种产品市场达到长期均衡。在这一状态下，商品X的价格正好足以使生产者获得正常利润或报酬率。

主要术语

经济模型（ECONOMIC MODEL）：对经济的某些方面的简单、小规模的描述，可以用语言、方程式或图表来描述。

经济理论（ECONOMIC THEORY）：对经济关系的简单描述，设计用来解释这些关系如何起作用。

不变生产要素（FIXED FACTORS OF PRODUCTION）：其用途不能由生产者根据需求的暂时变化而做出改变的生产要素。

自由进入和退出（FREE ENTRY AND EXIT）：对生产者进入或离开市场不存在限制（如法律禁止或许可费用）。

市场经济（MARKET ECONOMY）：一种市场机制，其特征是资源的私有，政府有限的经济作用，以及竞争性市场。

正常利润（NORMAL PROFIT）：吸引所有者进行生产所必要的最低收益量或收益率。

生产资源（PRODUCTIVE RESOURCES）：土地、劳动、资本和企业家才能所提供的服务，用来生产商品或劳务；也用来指生产要素。

需求量（QUANTITY DEMANDED）：在特定时期给定价格下消费者愿意且能够购买的产出数量。

供给量（QUANTITY SUPPLIED）：在特定时期给定价格下生产者愿意且有能力提供的产出数量。

可变生产要素（VARIABLE FACTORS OF PRODUCTION）：其使用可以由生产者根据暂时的需求变化而做出改变的生产要素。

综　述

长期均衡是最古老的概念，也是经济理论中最基本的组成部分之一。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）在《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）一书中最早描述了这一概念。斯密声称，在市场经济中，不同产业部门的工资、地租和利润趋向于等于它们的"普通"率或平均率。他还声称，近似的趋势也存在于商品价格上，商品价格趋向等于其"自然"水平。斯密对这些平均或自然利率及其价格，以及它们相应的生产价值进行了区分。市场价值是在任何时候都存在的实际价值。后来的经济学家称斯密的自然条件为长期均衡条件，并进一步完善了这个概念。

斯密相信，由于私人企业（市场）经济中存在着竞争力量，市场价值趋于它们的自然水平。如果某一生产部门的生产者比其他生产者获得更高的收益率，那么就会有新的企业进入与现有企业竞争。当发生新企业进入时，价格

和利润率都会由于商品供给量的增加而下降。一旦收益率下降到与从其他部门获得的收益率水平相等，进入的激励就会消失。如果价格和利润低于它们的自然水平，企业就会离开这个产业到其他市场寻求更高的收益。企业离开后，供给、价格和收益率就会上升。一旦出现这种情况，自然条件就不会有改变的倾向，除非供给条件发生变化（例如，技术进步或资源价格变化）或者需求条件发生变化（例如，消费者更高的收入刺激了新的消费）。

企业的进入或退出可能在许多年间发生。因为市场不断变化，供给和需求不断改变，但是，更准确的是把长期均衡看做向市场持续运动的一种状态，而不是一种固定或静止的状态。只要存在自由进入和自由退出的条件，就会存在对企业的激励，利润率相对高时企业扩张（新企业进入），利润率较低时企业收缩（退出市场）。

485

阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall, 1842—1924），一位伟大的英国经济学家，区分了长期均衡和短期均衡时期。马歇尔把市场时期描述为这样一个时期，在此期间生产者不会或者不能改变供给数量。用一个简单的例子加以说明，生产决策者杰克是一个孤独的渔夫。他上午钓鱼，下午卖掉。在这个例子中，一个市场时期就是一天，一天之内供给的数量受到他上午钓鱼的限制。对鱼的需求无法预期的上升或下降将会影响到杰克索要的价格，但是供给数量却不可能改变。当鱼的价格恰好使得消费者需求数量和当天供给数量相等时，均衡就达到了。

在短期，生产者有更多的时间对需求做出反应，并增加或减少某些资源的使用，但不是他（她）所有的生产资源都可以改变。例如，星期一鱼的需求上升可能会使杰克星期二在水上待的时间更长，或者使用更多装备或其他资源以抓到更多的鱼。

除非渔夫相信需求的改变是永久的，否则他不会选择更多地使用他所有的资源。如果他为了在星期二抓到两倍的鱼而购买一艘新船或一个渔网——其生产能力得以提高，然后需求回落到原来的水平（即回复到星期一增长之前的水平），于是杰克会发现他的新船和渔网都没用了。

当市场条件被察觉是暂时性变化时，生产相应做出改变时就实现了短期均衡。生产者通过增加或减少某些生产性资源（可变生产要素）的使用而提高或减少产量，而一种或更多的其他生产性资源（不变生产要素）的使用保持不变。人们可以把固定要素的服务看做是很难少量购买的要素。使用寿命为30年或更长时间的建筑物可能是一种固定要素。原材料、电力和非专业化劳动（如临时生产线的工人或秘书）都有可能是可变生产要素。

在长期生产时期，所有要素都是可变的，即不存在不变要素。回到杰克这个渔夫的例子，如果需求加倍，而且他认为这种改变是永久的，那么他的反应将可能是增加所有生产要素的使用（渔网、劳动、渔船和鱼饵）。其他生产者——可能以前并不认为打鱼是一个有吸引力的职业——将有作为生产者进入该市场的动机，只要预期利润超过从事其他职业得到的利润。当进入停止，并且获得自然利润或正常利润时，长期均衡就实现了。

应 用

马歇尔对市场短期和长期均衡时期的划分，阐明了市场结构理论中的一个基本组成部分。这个经济学分支研究的是在具有不同竞争程度的不同产业中商品和服务如何生产的问题。经济学家有时会受到批判，因为他们使用“不切实际”的理论和模型来解释真实世界的市场行为，但是理论和模型是非常重要和有用的分析工具。人们可能会说公路线路图缺乏实用性，因为它并没有提供它所指地区地形的完全信息。然而，如果地图按照设计的那样发挥作用，人们可能会认为它缺少细节是无关紧要的。一个理论或模型也可以被认为是“公路线路图”，或一个真实世界市场的简化。理论的目的是要解释或描绘市场的最基本特征，以便人们能够理解其含义并进行归纳。对一个理论的最终检验不是看它如何切合实际，而是看它如何发挥作用，或者它解释实际市场中所发生的一切的能

力有多强。

真实世界市场的理论或模型中，有四个基本的市场结构类型：完全或纯粹竞争、垄断、寡头垄断和垄断竞争。在描述商品和劳务在每一种模型中如何进行生产时，这四种模型可以被运用并与实际情况进行对比。理论比较和对比企业的短期和长期均衡状态。在这些模型中，486 假定企业自由进出（完全竞争和垄断竞争），竞争力量导致长期均衡状态，企业只获得正常利润；得不到超额利润或经济利润。甚至在远离完全竞争的实际市场中，企业也是按照市场结构理论所暗示的方式进入或退出某些产业。因此，研究长期均衡使得经济学家能够预测或描述真实市场的行为。

垄断市场只有一个生产者，进入壁垒高到足以禁止其他企业进入。寡头垄断市场的特征是只有少数较大企业之间存在竞争，存在进入壁垒，但不是限制性的。在寡头垄断市场，由于每个企业的生产、价格及其他市场决策都将显著影响其他全部企业，不考察具体的案例很难详细说明竞争的意义及其影响。人们可以利用垄断和寡头垄断的理论来理解这些市场中生产者如何行动，并提出使生产更有效的政策建议。例如，政府可以选择控制垄断企业的价格，或者政府可以决定是否允许两个寡头企业合并。

长期均衡研究集中关注的是市场经济中竞争力量所起的关键作用。假定资源所有者在资源利用的选择上遵循自利原则，他们并不被迫生产一些人认为是必需品的商品。类似地，消费者也自由购买和消费他们最想要的商品。然而，竞争力量激励资源所有者，使之提供那些最需要的商品和服务。

斯密相信竞争力量是关于私人生产者寻求利润的制衡的基本形式。斯密在他的自然条件描述中所指的正是这个特征。斯密所描述的这些竞争力量的意义是，决策者在追求自身利益的同时，也会增进社会的最优利益，即使这并不是他们的本意。

相关内容

詹姆斯·斯图尔特（James Steuart, 1713—1780）一般被认为是于1769年第一个在经济分析中使用“均衡”这一术语的人。然而，正是斯密对自然条件的描写揭示了著名的长期均衡条件的全部含义。对斯密来说，自由竞争市场向长期均衡状态运动的趋势是内在固有的、系统性特征。斯密把这个过程看做是市场经济中自然秩序的一部分。

直到斯密时代，“自然条件”和经济体系的运作之间的联系才建立起来。那些对经济体系的自然倾向发表评论的人在规范的、主观的或争论的背景中做出了典型评论。这些著作的例子包括13世纪哲学家托马斯·阿奎那（Thomas Aquinas）的批评和其他人对“公平工资”或“公平价格”及高利贷道德的定义。尽管斯密关注经济体系的道德和伦理维度，但他的自然条件却是科学推导的结果。这些条件并不是天生的好或坏，更多的自然倾向存在于人类自身。这些条件的结果可以客观地加以分析而其合意性要加以主观估计。

长期均衡概念的发展一直持续到20世纪。里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras，1834—1910）发展了不同产品市场之间相互关系的理论。在他的一般均衡理论中，一个市场上的需求和供给会受到所有其他市场价格的影响。在瓦尔拉斯分析中市场的相互依赖关系就提出了一个许多其他经济学家也会提出的问题：相互联系的市场体系是否能够在一定时期内同时达到均衡？

马歇尔提出了其他情况均相同（假定其他不变）的思想，目的是考察当单个市场条件发生变化时（局部均衡分析）如何才能实现从一种长期均衡状态移动到另一种长期均衡状态。马歇尔的方法已经成为分析需求或供给条件改变的标准分析方法。

许多经济学家——弗里德里希·A·冯·哈耶克（Friedrich A. von Hayek）、约翰·R·希克斯爵士（Sir John R. Hicks）、肯尼斯·J·阿罗（Kenneth J. Arrow）、吉拉德·德布鲁（Gerard Debreu），以及其他经济学家——拓展了瓦尔拉斯的工作，考察了跨时期和跨空间一般均衡的必要条件。

参考文献

487 Boulding, Kenneth E. *Economic Analysis*. Vol. 1 in *Microeconomics*. 4th ed. New York: Harper & Row, 1966. 在第4章博尔丁（Boulding）对均衡（局部和一般）和非均衡的含义进行了很好的回顾。使用的数学保持在最小限度——只有少量图表——因此很容易被那些只有经济理论初级背景的人所理解。

Ferguson, C. E., and S. C. Maurice. *Economic Analysis*. Homewood Ill.: Richard D. Irwin, 1970. 一本中级微观经济理论教材。第11章总结了一般均衡分析及其与福利经济学之间的关系。数学使用较少——只有简单的方程——但需要一些微观经济理论知识。

Hirshleifer, Jack. *Price Theory and Applications*. 2d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1970. 适合那些能够处理相当复杂的图表的人，包括艾奇沃斯（Edgeworth）盒状图，这本中级微观经济学教材的第7章对交换均衡及相关主题给出了精彩的解释。赫什莱佛（Hirshleifer）使用了有趣的例子，其中之一包括内战时期南方和北方的交换。

Milgate, Murray. "Equilibrium: Development of the Concept." In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman. New York: Stockton Press, 1987. 简单但完整地总结了均衡概念的发展及其对经济理论的贡献。适合那些受过经济学正规培训的人，对长期一般均衡和局部均衡及相关主题的扩展描写比较难以理解。这个读物还提供了细节不多的完整介绍。适合大学生阅读。

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 1776. Reprint. New York: Modern Library, 1937. 第7章"商品的自然价格和市场价格"，包含对长期均衡的"自然条件"的经典描述，对那些原以为这样的经典肯定是过时的、无趣的人来说可能是意外的惊喜。本书十分有趣，具有可读性，适合一般读者阅读。

互参条目

Barriers to Entry，进入壁垒；Competition: Perfect vs. Imperfect，完全竞争和不完全竞争；Efficiency，效率；Equilibrium: General，一般均衡；The Invisible Hand，看不见的手；Market Structure，市场结构；Profit in a Competitive Economy，竞争经济的利润。

爱德华·M·斯卡希尔（Edward M. Scahill） 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

EQUITY
平　　等

488　**经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

平等一般意味着公平或公正；在经济学中，从技术上讲，它是指这样一种状态：没有人认为经济境况中任何其他人比他（她）自己更好。作为判断经济公正的合理标准，它应用于规范性质，排除了某些财富或收入的有效配置问题，这种有效配置是不被伦理所接受的。

主要术语

配置(ALLOCATION)：在人口中成员之间的具体资源分配。

分配公平（DISTRIBUTIVE JUSTICE)：在分配社会资源方面的公平和正确性。

嫉妒（ENVY)：偏好另一个人的经济境况。

公平（FAIRNESS)：与帕累托最优一起表示不存在嫉妒的一种技术术语。

规范的（NORMATIVE)：关于伦理或道德的标准。

帕累托最优（PARETO OPTIMALITY)：指这样一种状态，没有人的状况能够在不使其他人状况变坏的情况下变得更好；换句话说，是资源利用有效率。

综　　述

无论何时只要有需要解决的经济问题，就会出现平等问题。稀缺资源的配置既包括科学的或效率导向的成分，又包括规范的或道德导向的成分。虽然经济学家从未否认过分配或再分配的道德意义，但一般占优势的研究还是集中在实证或科学方面。在宽松的意义上，平等是作为分配公平的标准，或者与公平这一概念有关。经济学家把这一术语的技术含义归结于反映无争议的伦理规范的尝试。经济公平问题症结的中心在于构成“平等”或“平等”的定义。不幸的是，在这一点没有达成一致。

尽管福利经济学领域试图填补这一空白，但它只是用来强调可广泛接受标准的难以捕捉性。与此同时，福利经济学又巩固了效率条件，经常指帕累托最优。帕累托最优状态的正规表达是指在不使其他人状况变坏的条件下没有人能够变得更好。帕累托最优的本质是没有资源被浪费或无效率被使用。

从分配公平的观点来看，问题是存在无数个帕累托最优配置。如果所有的社会资源都分配给一个人，没有浪费，那么配置将是帕累托最优的；但大多数人都认为这是不平等的。

在接近经济公平的一个具体标准中有一个困难，因为它是一个伦理规范而且人们支持不同的道德立场，所以关于什么是平等或公平，人们不可能得到全体一致的看法。平等的概念源于公平分配的有关文献。两个小孩分一块糖果，什么是“公平”的方法呢？常见的解决方法是一个人切开糖块，另一个人选择他（她）想要的那一块。推测起来，分割的人确保得到正好一半，而选择的人也保证至少一半。事后没有人抱怨。

经济学家邓肯·福利（Duncan Foley）于1967年给出了平等的技术含义。如果资源以这样一种方式分配，没有任何人会嫉妒其他人，即为分配平等。嫉妒意味着一个人宁愿处于另一个人的经济境况之中。根据定义，平等分配

不存在嫉妒。还必须补充的是，平等分配不必以社会资源等分为基础；平等和等同不是一回事。尽管在平均分配下没有人会嫉妒其他人，但非常不平均的分配也可能是平等的。例如，如果有两个人共进晚餐，给每人一半猪肝和椰菜构成平均分配。如果一个人喜欢猪肝但讨厌椰菜，而另一个讨厌猪肝但喜欢椰菜，那么公平的配置是这样一种情况，喜欢猪肝的人得到所有的猪肝，而喜欢椰菜的人得到所有的椰菜，不管数量是多少。

公平是指这样一种状态，既有平等——即没有嫉妒——又有帕累托最优。既然人们自己的经济状况和其他经济人的比较是相互的，那么就没有必要强加一个经济公平的外在定义。主要的平等标准是：没有所谓的外在价值判断起作用。

这个特征在实际运用中存在两个主要的困难。首先，为了确定存在嫉妒而要求每个人考虑与其他人交换位置，在效率上将是不可能的，即使在一个非常小的经济体中。其次，也许是更为根本的，什么是应该消除的嫉妒的恰当的中心议题：是已经提及的一个人的经济境况，还是指财富、收入、机会或生产率呢？其中任何一个，以及才能和美貌都可能是嫉妒的根源，但是从经济公平的观点来看，什么才是嫉妒消除的正确根据？

这些考虑还引出了几种不同的平等概念。例如，如果某些固定组合的商品在一些人中间分配，平均分配可能是一个好的出发点；如果允许个人以均衡价格交换，则会产生技术意义上的公平问题。然而，如果社会成员以不同方式为生产这组商品做出了贡献，那么会发生什么事情？对社会产出做出更多贡献的个人是否应该得到更大的份额？

财富—公平对应消费—产出束；在此意义上，只有当一个人宁愿要另一个人的消费，而与此同时又能够生产他（她）的产量水平时，一个人才会嫉妒另一个人。如果需要大量协同工作的努力，一个人可能愿意放弃另一个人的消费。这一标准认识到了社会成员之间能力水平的差异，但不能“矫正”能力的大概随机分配。收入公平考虑人们的消费—闲暇束。如果每个人分配（消费商品和闲暇）的市场价值相等，则这种分配是收入平等。根据这一标准更多的生产个体减少闲暇，因为他们的工资高于其他人，而且用工资衡量的闲暇构成收入的一部分。这个标准“矫正”了人们之间的生产率差异。此外，还提出了其他标准，如平衡配置、公正配置以及平等主义配置。显然，建立单一经济公正的标准的困难还没有得到解决。

应　用

平等分析最丰富的应用领域一直是税收问题。有两种类型截然不同的平等：横向平等和纵向平等。横向平等指的是同样境况或同样水平中个人的公平待遇。典型地，在税收问题中，显示个人特征的是他们的收入水平。那么，横向平等主张同等收入水平的每个人应该缴纳等量的税收。另一方面，纵向平等意味着每一水平或每一境况的个人都应得到相同方式的对待。对于同等税收负担，纵向平等有时被用来证明累进税制的合理性，在该税制下税率随收入水平上升而提高。

在税收中垂直平等含义关键取决于什么使个人之间都相等。一个方法声称税收应该是按比例的；在这种情况下，将实现水平平等，并且每个人收入中的每一美元的相等比例将用于缴税。如果人们希望不同人所感觉的税赋支出都相等，而且他们相信财富对税收支付不敏感，另一个方法就是提倡对富人以更高的税率征收更大份额的税负。因此，税收平等将集中在使社会成员之间平等的目标选择上。

从更加理论化的观点来看，平等是作为区分可接受和不可接受的分配标准而提出来的；这样，它回避了以下问题：详细说明社会福利函数，或者指出社会总福利水平如何取决于单个成员的福利。在无生产的经济中，问题被简化为公平分配情况，显示平等分配是存在的。而在有生产的经济中，可能不存在满足平等本义和帕累托最优的分配。这个概念是 1974 年由伊莱沙·佩兹纳（Elisha A. Pazner）和戴维·施迈德勒（David Schmeidler）第一次提出的，它对这种方法的有用性提出了某种质疑。哈

490 尔・R・瓦里安（Hal R. Varian）也于1974年证明了在生产的标准经济模型中确实存在满足财富公平和收入公平特征的分配。人们还进行了其他的尝试来证明存在符合某种合意标准的分配。

另一种应用是在配给领域，1986年威廉・J・鲍莫尔（William J. Baumol）给出了最完整的说明。稀缺商品的配给在战争时期很常见，典型地建立在非技术意义上使用的对平等概念考虑的基础之上。商品配给的方式有很多种。一种是简单地分配给每个人、每个家庭同等数量，分配必须与现金一同使用的配给优惠券（允许或禁止配给优惠券买卖），分配可以用于几种配给商品的配给点，等等。鲍莫尔的结论在某种程度上反映了瓦里安在收入公平和财富公平分配背景中的研究结果；根据平等的最终定义来判断一种方法的公平程度。进一步的工作已集中在平等方式中成本的分配，当几个方式使用时成本可能上升，并预期维持在一个共同的终点。

由于使用了一种方案来具体说明可接受的分配，平等已经给予了最优配置问题一定的洞察力，但是，不能对不平等做任何程度的估计。一种分配或者是平等的或者是不平等的。

20世纪三四十年代随着对社会福利函数的研究，出现了资源最优配置的选择工具，但这一问题最终让位于尚未解决的社会福利函数的详细说明。很显然，帕累托最优对资源的最优配置是必要的（否则交换就会使某些人变好而不使任何其他人变坏），但这不足以解决问题。这就需要确定，在无数个帕累托最优配置中有一种配置是"最好"的。平等分析影响分配的附加要求，即没有人嫉妒其他任何人。这种方法虽然建立得十分牢靠，但也常常或者不能产生兼具两种特征的配置，或者只是减少帕累托最优配置的数量而不能选择一个独一无二的配置作为最优。

另一种超越帕累托最优的、强迫接受的规范标准是一个合理的程序。平等具有合理的性质，因为它允许对每个人的资源束进行人际估计；然而，尽管在理论结构上比较完美，但从政策角度它不能提供实际的方法。

产出在一个经济体成员之间的分配问题还受到了社会选择理论的攻击，后者强调这样一种方式，团体相互作用会产生一种特殊的社会资源配置。最优配置的选择问题仍然是未解决的问题，对经济学家具有吸引力且常常令政策制定者沮丧。

相关内容

对经济公平的讨论可以回溯到法和私有权的起源。亚里士多德（Aristotle）倡导财富的分配要与个人在社会中的重要性相称。在中世纪，托马斯・阿奎那（Thomas Aquinas）提出了"公平价格"的概念。对价格标准的这种限制是由教会确立的，用来控制中世纪商人在经济上强有力的地位。当时高利贷被认为是不公正的。

甚至亚当・斯密（Adam Smith）也要求资源分配的平等，尽管他认为竞争市场机制可以将生活必需品在地球上的全部居民中公平分配。杰里米・边沁（Jeremy Bentham）的幸福微积分学建议资源的分配要带来"最大多数人的最大利益"，"最大利益"指社会成员幸福的总和。就边沁而言，这意味着从富人到穷人的再分配。

参考文献

Baumol, William J. *Superfairness.* Cambridge, Mass.: MIT Press, 1986. 这本获奖的书非常具有可读性，它介绍了公平理论，而且包括几种应用。关于平等和配给问题的研究十分突出。

Dubins, Lester E., and E. H. Spainier. "How to Cut a Cake Fairly." *American Mathematical Monthly* 68 (1961): 1-17. 是公平分配文献方面的有重大影响的一篇文章，具有相当高的技术水平。

Feldman, Allan, and A. Kirman. "Fairness and Envy." *American Economic Review* 64, no. 4 (1974): 995-1005. 费尔德曼（Feldman）和科尔曼（Kirman）揭示了公平一 491 旦在一个经济体中建立起来，它就会在标准经

济交换中消失。他们还指出，平等取决于程度；一种配置或者是公平的或者不是公平的。

Foley, Duncan. "Resource Allocation and the Public Sector." *Yale Economic Essays* 7, no. 1 (1967): 45-98. 在这篇文章中，福利给出了平等的技术含义，扩展丰富了已有经济学文献。平等出现的背景包括筹集公共品的资金。

O'Connell, John F. *Walfare Economic Theory*. Boston: Auburn House, 1982. 极好地介绍了现代福利经济学，这本书从总体设计上给出了平等的地位和重要性的框架。非常容易理解，适合大学生阅读。

Pazner, Elisha A., and David Schmeidler. "A Difficulty in the Concept of Fairness." *Review of Economic Studies* 41 (1974): 441-443. 这是证明平等配置在有生产的经济体中不一定存在的第一篇文章。最好在读完瓦里安的文章之后再参阅这篇文章。

Phelps, Edmund S. "Recent Developments in Welfare Economics: Justice and Equity." In *Frontiers of Quantitative Economics*, edited by Michael Intriligator. Vol. 3B. New York: Elsevier, 1977. 是关于分配公正研究的很好的综述。

Varian, Hal R. "Distributive Justice, Welfare Economics, and the Theory of Fairness." *Philosophy and Public Affairs* 4 (1975): 223-247. 是其中所列的最容易理解的文章，瓦里安把他在1974年的文章中包含的结果用最有效率的语言表达出来。适合一般读者。

——. "Equity, Envy, and Efficiency." *Journal of Economic Theory* 9 (1974): 63-91. 是对在交换经济和生产经济背景下的平等理论的非常娴熟的、第一流的介绍。如果对正规证明感兴趣，可以从这篇文章开始。尽管文风严谨，但仍具有可读性。

——. *Microeconomic Analysis*. 2d ed. New York: W. W. Norton, 1984. 在一年级研究生教材的框架内，瓦里安（284～287页）讨论了平等和公平以及财富平等和收入平等。

互参条目

Efficiency，效率；Income Inequality，收入不平等；Normative and Positive Economics，规范经济学和实证经济学；Optimality，最优性；Pareto Economics，帕累托经济学；Rationing，配给；Social Welfare Functions，社会福利函数；Tax: Progressive Income，累进所得税；Welfare Economics，福利经济学。

蒂莫西·M·威瑟斯（Timothy M. Weithers） 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

THE EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY
欧洲经济共同体

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济史和经济制度

欧洲经济共同体是由西欧 12 个独立国家于 1991 年组成的单一经济市场。它的目标是协调经济政策和生产，以及监督商品分配和服务供给，以提高欧洲的生活水平。

主要术语

共同农业政策（COMMON AGRICULTURAL POLICY，CAP）：是欧洲经济共同体最大、最昂贵的计划，通过补贴和最低价格水平保证生产和农业收入。

欧洲原子能共同体（EUROPEAN ATOMIC RESEARCH PROJECT，EURATOM）：欧洲经济共同体的一个研究单位，为分摊原子能和核能领域高昂的研究费用而建立。

欧洲煤钢共同体（EUROPEAN COAL AND STEEL COMMUNITY，ECSC）：第一个欧洲范围内集中研究能源政策的规划机构。

欧洲货币单位（EUROPEAN CURRENCY UNIT，ECU）：欧洲经济共同体的“货币”，得自于各成员国的货币权衡。

增值税（VALUE-ADDED-TAX，VAT）：在整个欧洲共同体市场上对商品和服务所征收的单一销售税。

综　述

欧洲经济共同体（简称欧共体）是单一的贸易、工业和农业市场，它覆盖整个西欧，从斯堪的纳维亚到地中海，从大西洋到爱琴海。欧共体也被称为共同市场，截至 1991 年有 12 个成员国：比利时、丹麦、法国、德国、希腊、爱尔兰、意大利、卢森堡、荷兰、葡萄牙、西班牙和英国。超过 3.2 亿人生活和工作在这个跨国经济单位中，使得欧共体成为世界上最大的资本主义市场。许多成员国和它们以前的殖民地之间的历史联系在欧共体和非洲、中东、南美的许多国家之间创造了稳固的贸易关系。

欧洲经济共同体总的目标是促进成员国之间的自由贸易。这 12 个国家已经形成了单一的关税同盟，互通内部关税，并征收单一的共同体范围内的外部关税。工农业以及服务业生产和分配在整个共同市场都受到欧共体的管制。共同市场协调 12 个成员国范围广泛的立法，包括产业政策、食品质量、安全标准、垄断、劳动规则、税收、环境保护以及消费者权益。

欧洲共同市场有四个主要机构：委员会、部长理事会、欧洲议会和欧洲法院。欧共体拥有常任机构人员将近 1.2 万人（包括 1 000 多名翻译）。共同体的主要办事处位于比利时的布鲁塞尔和法国的斯特拉斯堡。

欧共体委员会是共同体的执行机构。1991 年该委员会有 17 名委员，共同市场的五个大国——法国、德国、意大利、西班牙和英国——每个国家有两个名额，其他较小国家各有一个名额。委员任期为四年，可以连任，并要求抛开本国利益，赞同泛欧洲观点。委员会设一名主席，从成员国选出，任期两年，可连任。委员会主要有两项任务：第一，维护欧共

体的条约并保证被每个成员国所遵守；第二，处理新问题并提出共同体立法的议案。

部长理事会由 12 个成员国政府的领导人代表组成。最重要的会议是欧洲国家总理（或总统）会议；然而，还包括几个其他的理事会，包括外务部、财政部、农业部、能源部、交通部部长理事会。部长理事会主席从各成员国产生，每六个月轮换一次。

理事会重新审查委员会的合法议案，对新法案提出建议，并就重要问题提请欧洲议会的审议。此外，理事会还是起草共同市场政策时激烈谈判的焦点。两个专家委员会辅助理事会的工作：常任代表委员会（对立法提出技术建议）和经济与社会委员会（由贸易联合会、雇主、农场主和消费者组成）。

欧洲经济共同体的第三个机构是欧洲议会。它的 518 名成员被称为欧洲代表，由共同体国家的人民选举产生。来自每个国家的代表数目取决于其人口数量。1989 年，法国、联邦德国、意大利和英国每个国家都有 81 名代表，而其他国家则少一些：西班牙 60 名；荷兰 25 名；比利时、希腊和葡萄牙各 24 名；丹麦 16 名；爱尔兰 15 名；卢森堡 6 名。代表任期 5 年。他们选举一名议会主席和 12 名副主席，副主席每个成员国各一名。

议会在斯特拉斯堡召集，被分为不同的团体，分别代表欧洲的不同政治倾向，包括基督民主党（又称欧洲人民党，European People's Party）、自由党、保守党（欧洲民主党）、社会主义者、共产主义者、生态主义者（“绿色”联合），以及极右的法西斯主义者。几个较小的区域性利益党派也参加欧洲议会。

议会代表的职责有很多方面。他们要考虑来自于委员会和理事会的议案草案并达成一致意见。他们必须赞成、反对或退回所有的立法草案。欧洲议会还审查共同体的预算并有权否决全部财政建议。最后，代表还是欧共体的保护人：如果委员会和理事会的行动违反共同体条约的条款，议会还可以控告委员会和理事会。

欧洲法院是共同体结构中的第四个正式机构。由每个国家任命一名法官，任期是六年。他们的任务是解释欧共体条约并保证服从共同体的法律。法官审查部长理事会的法案和成员国的法律。他们还处理个别公民的案件。法庭的决议要以公开开庭的大多数意见为基础。当欧共体和个别国家的法律出现冲突时，欧共体的法律优先。

许多游说集团和特殊利益集团尽管不是欧共体官方机构的组成部分，但它们是共同体日常活动中一个非常重要的部分。各个领域的雇主——贸易联合会、金融机构、市政管理和欧洲特别区域的代表——都在布鲁塞尔和斯特拉斯堡设有代表，并保证委员会、理事会和欧洲议会可以听到这些人的声音。

应　用

欧洲经济共同体的主要任务是促进西欧的经济一体化。共同体成员国起草、通过和实施法律向这一目标迈进。共同体还执行一系列的经济和社会计划来帮助西欧的人口。

欧共体的运作每年预算将近 700 亿美元（1986 年估算）。这一数字占全部 12 国的国民生产总值总和不到 2%。欧共体的收入有三个来源：进口到共同体的工业品关税；进口到欧共体的农产品关税；以及欧洲销售税（增值税），由每个国家征收然后交给共同体。

年预算资金中 2/3 以上流向了共同农业政策。共同体的农业（和渔业）计划是为了提高生产率，保证合理价格下充足的食品供应，并保证农民获得满意的收入。共同体在农业部门取得了一些显著的成功。自从 20 世纪 60 年代早期共同农业政策被采纳以来，欧洲成员国的农业生产就一直在增长，甚至在农业雇佣的劳动力总数下降的情况下也是如此。补贴、农民的最低价格保证和更高生产率的技术援助，都对这一成就的取得做出了贡献。欧共体在许多食品生产上（包括牛奶、鸡蛋、糖、谷物、牛肉及家禽）自给自足，并有大量出口。欧共体取消了成员国之间农产品的所有保护主义的配额和进口关税。

然而，共同农业政策也存在问题。事实上，欧共体生产的食物多于欧洲人口的消费。补贴和最低价格保证使得农民继续生产本已富足的

粮食。结果出现大量剩余，由欧共体购买和储藏。在共同体的许多仓库都有黄油“山”、牛奶“湖”和酒“湖”。此外，尽管存在这些剩余，干预维持了共同体内部的食品高价，而且为了得到农业补贴的欺诈行为有时产生了丑闻。

其余 1/3 的共同体年预算分配给许多不同的项目，包括产业政策、劳动和社会福利计划、货币管制、区域发展计划、环境和消费者保护工作。产业政策集中于对国家垄断的管制、生产的发展与协调、商品分配以及建立共同体的质量与安全标准。

欧共体还监督整个共同市场中与劳动相关的问题，指导和监管覆盖了与工作相关的范围广泛的劳动问题，包括健康和安全、最低工资、贸易联合与集体交易权利、移民和“客座”工人的社会地位。在过去 10 年里，共同体妇女管理局（Community's Women's Bureau）已经解决了男女同工同酬的问题。

欧共体另一项重要的项目是欧洲社会基金（European Social Fund），为新增就业和再培训计划提供资金，特别是针对共同市场的青年人。共同体的区域发展计划为其不景气地区（如意大利南部和爱尔兰西部）提供技术帮助和资金支持。

欧洲经济共同体还实施积极的货币政策。自 1979 年以来，大多数成员国的货币波动就一直被控制在严格的限制之中。共同市场货币被称为欧洲货币单位，于 20 世纪 80 年代早期产生。尽管它没有采取 1991 年那种银行钞票和硬币的形式，但欧洲货币单位在世界货币市场上报价并且是共同体经济的标准账户单位。

共同体一项新的项目是环境行动计划（Environmental Action Program），它为环境研究提供资金。共同体建立了洁净空气和水的标准，管制整个共同体的工业和化学污染，并保护欧洲野生动物。保护和保存古代遗迹也是环境行动计划的一部分。然而，因为工农业游说的压力和协调 12 国的不同法律具有复杂性，环境保护的立法通过还是比较缓慢。甚至在消费者保护领域较低的满意度也显示出缺少共同体的主动引导。

欧共体在两个领域取得的进展非常小。一个是运输政策。一个一体化的、欧洲范围内的运输计划是共同体的初始目标之一；然而，在整个共同市场协调航空、铁路和卡车交通的作为很少。能源政策是共同体记录中较差的第二个领域。欧共体不能设计统一的石油或核能政策，而且在考虑再生能源资源方面进展缓慢。

欧洲共同体本质上没有外交政策。不过，成员国确实为协调它们的立场做出了尝试。外长会议和联合国两周一次的 12 个成员国大使会议，都为讨论外交政策问题提供了机会。欧共体曾在 1980—1990 年三次对一些国家运用欧洲范围的制裁：伊朗（1980）、阿根廷（1983）和伊拉克（1990）。

1984 年，共同体设立了一个重要的目标——到1992 年底建立一个真正统一的经济共同体。这个统一必须最终消除成员国之间尚存的壁垒，包括取消最后的保护主义的配额，并允许资本和劳动力在欧共体 12 个成员国范围内自由流动。这些措施将完善 1957 年开始于罗马的一体化进程：西欧在单一经济和货币联盟中实现了完全的经济一体化。

欧洲经济共同体的责任有许多方面。欧共体成员多年来一直处理的一个关键问题就是共同体的中央计划问题。欧共体最初建立时是 6 个国家的松散联合，其中每个国家都答应开展更大规模的经济合作，但没有一个国家服从整个共同体。作为超国家实体的欧共体，其计划和实施政策的权力总是受到争辩。由谁控制整个欧共体这一问题——共同体的机构还是成员国——仍然悬而未决。

相关内容

欧洲经济共同体的建立要追溯到第二次世界大战时期。战争的直接结果是欧洲国家之间的经济合作变得既可能又十分必要，因为许多国家的人民面临着一个共同的问题——如何从战争的废墟中重建家园。

1947 年的欧洲复兴计划（European Recovery Program，马歇尔计划）为欧洲国家的合作事业第一次提供了实际的可能。美国根据欧洲的需要供应原材料、商品和资本。欧洲主要国

家在巴黎集会考虑其处境。协商的结果是出现了欧洲范围内的协调经济政策的首次尝试——欧洲经济合作组织（Organization for European Economic Cooperation，OEEC）。

与此同时，受战争影响最小的三个欧洲国家——比利时、卢森堡和荷兰（比利时、荷兰、卢森堡三国经济联盟）——集中它们的资源和经验组成了单一关税联盟。1948 年，这三个国家实行了单一的共同进口关税，并同意在将来完全实现它们的经济政策一体化。这一经济合作的事例成为欧共体的原型。

在 20 世纪 40 年代晚期，法国经济学家让·莫内（Jean Monnet）对欧洲经济共同体的建立做出了决定性的贡献。莫内负责法国的整个经济计划；他最初关心的是建立一项能源政策以帮助法国的工业。然而，到 1950 年，莫内相信法国和整个欧洲经济的复兴需要更大范围的合作。

莫内倡导全欧洲经济一体化时，他正好任欧洲煤钢共同体主席。欧洲煤钢共同体成立于 1951 年，在整个西欧建立了一个有计划的煤炭开采和钢铁生产纲要。欧洲煤钢共同体设有执行机构，被称为最高权力机构，也称为委员会，由每个参加国的代表组成。相同的结构成为欧共体的一部分。

能源问题也促进了欧洲原子能共同体的建立，这是第一个全欧洲集中进行原子能研究与生产的计划。通过集中该领域发展的高昂费用，西欧国家（特别是法国）获得的进展比它们单独开发要快得多。

到 1955 年，更高程度的欧洲一体化的想法得到了广泛接受。谈判主要集中在经济问题上，尽管人们相信欧洲经济协作仅仅是迈向全面政治一体化——也许是欧洲合众国的第一步。

1957 年的《罗马条约》（Rome Treaty）建立了共同经济市场，由六国组成了欧洲经济共同体：比利时、法国、联邦德国、意大利、卢森堡和荷兰。这些国家答应开展更多的经济协作并建立单一关税同盟和共同对外关税。经济协作的优势很快就显现出来了。在 20 世纪 60 年代，六个欧共体国家的增长率远远高于其他欧洲国家，加入欧共体的兴趣扩大了。爱尔兰、丹麦和英国（最初法国曾两次反对英国加入）于 1973 年加入欧共体。希腊于 1981 年成为欧共体的成员。西班牙和葡萄牙在 1986 年获准加入。1990 年 10 月 3 日两德统一，使得民主德国事实上成为欧洲经济共同体的一员。

参考文献

Cunningham, James P. *The Competition Law of the EEC: A Practical Guide*. London: Koran Page, 1973. 这本书本是写给商人和律师的，但对欧共体内部管理经济事件法律的复杂性提出了非常有趣的看法。除了介绍欧共体总体法律和共同体的法律体系文献外，还讨论了具体案例。

Daltrop, Anne. *Politics and the European Community*. 3d ed. New York: Longman, 1990. 用一个很好的处理欧共体历史的方法，精彩地介绍了欧共体。该书对许多有关共同体相对权力和单个成员国权力的争论，尤其具有参考价值。它特别强调了共同市场中英国的经验。

George, Stephen. *Politics and Policy in the European Community*. 2d ed. New York: Oxford University Press, 1990. 对共同体及其起源与项目做了精彩介绍。把共同体放在一般经济理论的更广阔框架下考虑其计划和新机能主义。揭示了发展中经济和政治与当前共同体政策之间的重要联系，这方面的分析尤其有价值。

Hudson, Ray, David Rhind, and Helen Mounsey. *An Atlas of EEC Affairs*. New York: Methuen, 1984. 在所有介绍共同市场的文献中这本书也许是最容易理解的，这个"地图"包括对欧共体历史、机构和政策的简短而有益的讨论。它还考虑了欧洲的人口统计、社会发展、经济资源、消费方式和成员国的劳动力市场。有许多很有用的地图和表格。

Nicholson, Francis, and Roger East. *From the Six to the Twelve: The Enlargement*

496

of the European Communities. Chicago: St. James Press, 1987. 详细说明了欧共体从20世纪60年代到1986年的扩张，用独立章节介绍了每个新成员国的加入。对挪威决定不加入和格陵兰的退出也进行了有价值的探讨。还描写了欧共体和其他欧洲国家之间的贸易政策。

Swann, Dennis. *The Economics of the Common Market*. 6th ed. New York: Penguin Books, 1988. 一个英国领导型的经济学家看待欧洲市场的现实机制，考虑关税、货币一体化以及欧共体在农业、能源、交通、区域发展和社会等方面的主要经济政策。

互参条目

Agricultural Economics，农业经济学；Central Planning，中央计划；Exchange Rates: Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；Exports and Imports，出口和进口；Monetary Policy and the Exchange Rate，货币政策和汇率；Tax: Value-Added，增值税；World Economics，世界经济。

戴维·特拉维斯 (David Travis) 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

EXCHANGE RATES: FIXED AND FLEXIBLE
固定汇率和浮动汇率

497 **经济学类别**：国际经济学
研究领域：国际金融

一种货币的汇率是用其他货币表示的价格。汇率对一国出口竞争具有重要影响，而且影响一国收支平衡；反过来，汇率又受到中央银行的行为和国际资本流动的影响。

主要术语

国际收支平衡表（BALANCE OF PAYMENTS）：一国和世界上其他国家交易的货币平衡，适用于实物交换和金融交换，以及单向的资本流动。

可兑换货币（CONVERTIBLE CURRENCY）：可以自由兑换的货币，不要求政府批准，就可以兑换成其他货币，并且可以在国际交易中自由使用。

经常账户余额（CURRENT ACCOUNT BALANCE）：一国商品和劳务出口和进口之间的差额，以及单边转移的净余额。

均衡汇率（EQUILIBRIUM EXCHANGE RATE）：一种确保外汇需求和供给数量相等的汇率。

综　述

汇率是指一种货币可以转换成其他货币的比率。例如，汇率是 1.50 德国马克/美元意味着 1 美元可以购买 1.50 德国马克或者 1 德国马克可以兑换 0.67 美元。从技术上讲，任何两种可兑换货币的汇率是指双边汇率。因为正在使用的许多国家货币需要更多的双边汇率，然而，非主要的货币汇率通常并不互相报价，而只针对几种所谓的货币中的一种报价。非主要货币和另一种货币的兑换率由它们和周转货币的兑换率计算得出。

有两种汇率制度：固定汇率制和浮动汇率制。对于前者，两种货币的兑换比率由各自政府固定在某一水平上，与货币的供给和需求或其自由市场价值没有直接联系。在浮动汇率制下，汇率由外汇市场的供给和需求决定，并随市场条件变化而波动。在这种安排下，本国货币的外汇价值上升即升值，而下降就是贬值。货币贬值到其均衡市场价值以下会导致货币低估，因为该货币相对于外币更加便宜了。相反的情形则是货币高估。假定自由市场均衡汇率是 1.50 德国马克/美元，那么 1.20 德国马克/美元的汇率则说明美元被低估；而 1.80 德国马克/美元的汇率则说明美元被高估。

尽管固定汇率是由政府设定的，但它的建立必须着眼于该国与其他国家相比较的经济条件。当经济变量如相对价格、利率和收入水平发生长期变化时，汇率必须进行相应调整。调整程序包括由一国或双方央行宣布的汇率，本币和外币在新的汇率下能够无限量地进行自愿交易。随后，本国货币的外币价格上升则构成升值，反之则是贬值。

在任一汇率制度下，为了确定一种货币的真实外币价值，"有效"汇率都要考虑相关的多边汇率的加权平均价值。权重是变化的，而且以每一外国经济对本国的重要性为基础。例如，假定美国和德国之间进行大量贸易，相对于美

国和意大利来说，在计算美元的“有效”汇率时德国马克相对于意大利里拉将被赋予更多的权重。

根据汇率决定的流动模型，汇率的功能是一种平衡外汇流动的机制，一方面是本国居民为了进口商品和劳务而产生的外汇需求，另一方面是外国人为了购买本国的出口商品进行的外汇供给。这样，源于进出口供求的外汇供求就决定了均衡汇率。

20 世纪 70 年代，资产—市场理论使这一传统模型相形见绌。根据资产—市场模型，各国需要外汇是为了得到外国金融商品，而不是进口。某国更高的金融资产收益会产生国外对该国货币的需求，以外汇供给相交换，因而发生的外汇供求之间的相互作用就决定了汇率。

与该资产模型相联系的是购买力平价学说（PPP），由古斯塔夫・卡塞尔（Gustav Cassel，1866—1944）在 20 世纪 20 年代的著作中首创，随着 1973 年浮动汇率的出现重新引起了人们的兴趣。该学说认为均衡汇率是这样一种汇率，当一国货币兑换成一定量的外国货币时，允许两个货币数量分别在各自的国家购买相同数量的商品。同样地，人们普遍相信，如果允许自由浮动，任何双边汇率都会倾向于移动到其购买力平价的均衡水平上。然而，该学说的适用性却受到了破坏，因为根据观察汇率既没有实现其购买力平价又没有达到平价水平，但是一旦由资本流动产生偏离就不会保持汇率价值。

汇率决定的流动理论和资产—市场理论可能最初似乎是互相排斥的。然而，在 20 世纪 70 年代末，许多学者如库里（Pentti J. K. Kouri）、尼汉斯（Jürg Niehans）和麦金农（Ronald I. McKinnon）提出了允许两种理论共存的模型。在这些新模型中，资产—市场理论解释了短期汇率的决定，而流动方法则解释长期汇率决定。

应　用

政府政策的动机是降低本币的外汇价值，即降低汇率，以保证经常账户平衡的改善。实现这一目标有两种方法。第一，使外国人更便宜地得到本国的通货，低估的国家降低出口的单位成本，这样出口数量就会增加。与此同时，本国居民发现为了支付进口需要购买的外国货币变得更加昂贵，从而会减少他们从其他国家购买商品和服务的数量。假定出口和进口都分别增加和减少了足够数量，该国的经常账户平衡就会得到改善。有时，一个国家可能选择高估其货币。尤其是在那些欠发达的石油输出国普遍地存在货币高估现象，目的是为了从较发达国家获得更廉价的技术、资本和其他商品的进口。

为了降低本币的外币兑换比率，该国的中央银行要作为本币的净卖出者进入外汇市场。然后，本币供给增加导致每一单位本币能够购买的外币数量减少。如果央行减少本币的供给，汇率就会上升，产生相反的贸易效应。从中央银行的立场来看，在短期内低估或贬值本币要比高估或升值本币负担更轻，因为在后一种情况下，银行必须持续使用资产或资源来购买本币以支持其价值。然而，一旦本币的增加转变为较高的国内通货膨胀率，则贬值最初的轻松将会变成一把双刃剑。通过使一国的出口商品和服务更加昂贵，较高的通货膨胀率削弱了该国的国际贸易竞争力。

在固定汇率制下，央行对外汇市场的广泛干预使它远离浮动汇率安排。两种体制是相反的两个极端，各有优缺点。固定汇率制为从事国际贸易或投资的经济人提供充分的确定性，因为他们在国外获得的利润兑换成本国货币的比率不会波动。该体制的主要缺点是本国货币政策目标要从属于维持本币的外汇价值不变的目标。当局无限制地交易本币和外币以保持汇率稳定，对于本币的供给失去控制，其结果反过来反映了当局在处理国内通货膨胀时无能为力。而且，外汇市场的供给和需求导致黑市的存在，因此不可能平衡。

相对而言，浮动汇率制不仅考虑到外汇市场的均衡，而且赋予当局执行国内货币政策的更大自由。外汇市场潜在的不稳定（投机的结果）以及不同国家的经济政策之间缺乏协调，政策制定时没有适当考虑对其他国家经济可能造成的损害，都是浮动汇率制的缺陷。

现代外汇市场介于固定和浮动汇率安排之间。现行的体制是有管理的或肮脏的浮动汇率制，这种制度包括中央银行对外汇市场的干预，不是钉住汇率而是阻止或纠正不合意幅度的汇率波动。中央银行通过买入或卖出本币以平滑汇率的显著波动，由于美元在国际金融中的重要性，大多数是针对美元。然而，与由供给和需求决定均衡汇率的浮动汇率制相比，在有管理的浮动汇率制下中央银行的干预能够，而且的确经常使汇率背离其均衡价值。

在观念上，这种干预的主要动机是保证出口产业的长期健康与繁荣。一国汇率的下降（贬值）如果导致这些产业出现暂时的利润，并且随后吸引额外的资本进入，那它可能就是合意的。但是，如果其他经济条件要求这些部门收缩，一旦汇率恢复到长期均衡水平，那么这些领域生产结构的变化就可能是不适当的。相反，货币高估可能会导致出口部门经济上不合理的收缩。

相关内容

在19世纪初期，为了支持国际贸易，以金属为基础的纸币代替金属货币的转移，正式的汇率体制得以形成。根据固定货币价格和黄金的比价决定汇率的金本位制，在第一次世界大战时期被主要工业化国家所放弃。在20世纪20年代初，金本位制又恢复了，尽管只是以部分的黄金为基础。当大萧条时期的经济问题说服了许多国家放弃他们的金本位制义务并转向浮动汇率制时，金本位制被再次放弃。

在20世纪30年代，那些仍然实行固定汇率制的国家遭受严重的储备变动，而在浮动汇率制下汇率发生大幅变动，这些引起了对国际贸易的限制和对国际债务的批判。为了恢复国际贸易和金融稳定，1944年7月44个国家在新罕布什尔州的布雷顿森林签署了布雷顿森林协定，并建立了黄金汇兑本位制，使汇率和美元挂钩，而美元和黄金以每盎司35美元的比率固定。贬值和升值必须得到国际货币基金组织的批准。

接下来的25年见证了该体系的最终解体，由于战后建设的美元支出，以及欧洲货币和日元分别于1958年和1964年成为可兑换货币而带来的资本国际流动的增加，中央银行的美元储备相应地发生了巨大变动。钉住汇率制和汇率调整前景所产生的困难，以及美元—黄金联系的逐渐弱化，导致官方通过1971年12月的史密斯协定放弃了金本位制，在1973年初日元、大多欧洲货币和美元的兑换比率实行了浮动。然而，向浮动汇率制的转变既不是普遍的也不是完全的。当许多发展中国家继续将它们的货币钉住美元时，许多欧洲国家进入了一种安排，“蛇形浮动汇率制”，这是现代欧洲货币体系的前身。在这种安排下，成员国的货币对美元实行联合浮动，当任何一种货币对美元的波动超过预先确定的上限或下限时，约定中央银行进行干预。

成立于20世纪80年代后期的“七国集团”，是工业化国家进行的另一种努力，通过外汇政策处理内外政策的冲突问题，以及持续的经常账户不平衡。1990年之前，该集团确实干预了外汇市场以稳定七个成员国的汇率，但是该集团在1990年减少了干预，因为各成员国经济条件的多样性使政策协调变得异常复杂。

500

20世纪七八十年代的经验表明，从固定汇率制转向有管理的浮动汇率制既没有消除收支不平衡持久存在的差额，也没有为操作国内货币政策提供完全的自由。然而，就其优点来说，这一体制减少了这些问题的程度和严重性。

参考文献

Baker，Stephen A. *An Introduction to International Economics*. New York：Harcourt Brace Jovanovich，1990. 这本书对传统的国际贸易和金融理论给出了说明，并较多地关注贸易和汇率的历史。假定具备基本的经济方面的知识。

Bigman，David，and Teizo Taya，eds. *Floating Exchange Rates and the State of World Trade and Payments*. Cambridge，Mass.：Ballinger，1984. 这一组技术性文章考察了在汇率向均衡水平调整时中央银行和资本

控制的作用。这些文章分析和描述汇率变动的真实历史来支持或否定该领域的一些理论。

Kreinin, Mordechai. *International Economics: A Policy Approach*. 5th ed. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1987. 为研究生所写的教科书，包括很广泛的内容，既有国际贸易和金融方面的理论，又有实际话题。为了完全理解材料，熟悉图表是必要的。

Krugman, Paul R., and Maurice Obstfeld. *International Economics: Theory and Practice*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1988. 这本教材涵盖全面的国际贸易和金融理论，详细考察了中央银行的介入对汇率的调整和影响。能够给学生提供优秀的资料信息。

Organization for Economic Cooperation and Development. *Exchange Rate Management and the Conduct of Monetary Policy*. Paris: Author, 1985. 该研究检验操作和经济因素如何影响货币总量和汇率作为中间目标的选择。介绍了 OECD 个别成员国的经验。尽管该资料没有高深的技术，但是读者要具备国际贸易和金融的坚实背景。

互参条目

Balance of Merchandise Trade, 商品贸易差额; Balance of Payments, 国际收支平衡表; Bretton Woods, 布雷顿森林体系; Capital Flows: International, 国际资本流动; Devaluation, 政策性贬值; Exchange Rates and Interest Rates, 汇率和利率; Exports and Imports, 出口和进口; The Marshall-Lerner Condition, 马歇尔-勒纳条件; Monetary Policy and the Exchange Rate, 货币政策和汇率; Purchasing Power Parity, 购买力平价。

夏瓦·塞格 (Shiva Sayeg) 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

EXCHANGE RATES AND INTEREST RATES
汇率和利率

501 **经济学类别**：国际经济学
研究领域：国际金融和货币理论

两国货币之间的汇率与每个国家现行的利息率密切相关。在没有任何外部风险的情况下，利息率将决定两种货币在未来某一时点上的无风险汇率。这就使出口商和进口商能够最小化与外汇波动相关联的风险。

主要术语

套利（ARBITRAGE）：同时签订两种（或更多）外汇合同，由于汇率之间的不一致带来货币收益。

汇率（EXCHANGE RATE）：一种货币与其他货币兑换的比率，通常由商业银行给出。

外汇合同（FOREIGN EXCHANGE CONTRACT）：在特定时间内，在给定的汇率下与国际商业银行订立的货币兑换契约。

外汇期货汇率（FORWARD EXCHANGE RATE）：由大型国际商业银行设定的、未来某一具体日期的两种货币之间的合同兑换率。

远期汇率贴水（FORWARD RATE DISCOUNT）：在远期外汇合同中，远期汇率低于即期汇率的部分。

远期汇率升水（FORWARD RATE PREMIUM）：在远期外汇合同中，远期汇率高于即期汇率的部分。

利率平价（INTEREST-RATE PARITY）：这种理论阐明，在自由外汇市场上，远期汇率将弥补国内利率在不同国家间的差额。

即期汇率（SPOT RATE）：两种货币之间的当前汇率。

综　述

两种货币之间的汇率以及这两种货币的国内利息率决定远期汇率，货币之间未来某一日期的无风险汇率。远期汇率使得商业银行可以为那些参与国际交易的人如进口商和出口商，提供一种保护手段以使他们规避货币波动的风险。

对于主要的贸易货币，如美元、日元、英镑、德国马克、瑞士法郎或法国法郎，这些国家的政府提供可以在固定时期以固定利率进行投资的短期政府债券。因为通常认为这些国家是稳定的，到期会偿还政府债券，购买者就会通过购买这些国家的通货，然后投资于政府债券来保持货币的使用。由于这些无风险政府债券的存在，就出现了由商业银行提供的“远期汇率”，在现期达成固定汇率但在未来交割，通常分为 30 天，60 天，90 天和 180 天。这种汇率之所以存在是因为银行可以进行其他货币的无风险投资。

从理论上讲，远期汇率由每个国家的利率决定，因为银行可以以当前汇率，即即期汇率兑换外国货币，并投资于外国政府债券获得已知的、固定的、无风险的收益率。另一方面，银行可以以已知的、固定的、无风险的利率投

资于地方政府债券，在时期期末再兑换外国货币。均衡理论认为，每笔交易的数量都应该是相同的，由于银行没有投资于其他货币的偏好，结果是该交易数量决定了远期汇率。如果基于给定即期和远期汇率，投资于一种货币比另一种货币更有优势，每个银行都将投资于有利的货币。投资的增加将会导致对该种货币的需求，进而使该种货币变得更加稀缺。结果使即期汇率发生变化以消除这种货币的优势。这个概念就是所谓的利率平价理论，经过两国之间利息率的调整，两种货币的平均远期汇率将保持平价。

为了说明这个理论，假定一个美国公司有100 000美元，并希望进行为期180天的投资。即期汇率是1美元兑换1.5德国马克（记为＄1＝1.5DM），美国的年利率是7%，德国的年利率是10%，如果该公司以100 000美元在美国投资，180天后这个数字就会增加到103 500美元（100 000美元加上3 500美元的利息——以7%的年利率投资1/2年）。如果这笔钱按即期汇率兑换成德国马克，就是150 000德国马克。若按10%的年利率投资于德国的政府债券，180天后即得到157 500德国马克（150 000德国马克加上7 500马克的利息——以10%的年利率投资1/2年）。如果该公司两种投资概率相同，那么180天后，103 500美元将等于157 500德国马克。因此，根据利率平价理论180天的远期汇率就应该是1美元兑换1.521 7德国马克（＄0.657 1＝1DM）。如果不是这样，投资于一种货币比另一种货币更具优势，每个人都会投资于优势货币，结果需求的增加将改变即期汇率以消除这种优势。

502

在远期汇率中，国内利率较低的那种货币将会升水，而国内利率较高的那种货币将会贴水，以弥补两种货币利率之差。在上面的例子中，德国利率较高，180天的远期合同比即期汇率贴水了0.021 7德国马克；也就是说，转换为远期汇率，与即期汇率1美元兑换1.5德国马克相比，投资者每一美元多获得了0.021 7德国马克。这正好弥补了两国利率之间的差异。

因为外汇是双边安排，一位持有德国马克的投资者将为远期汇率支付升水。例如，150 000德国马克可以以即期汇率0.666 7美元兑换1德国马克（＄1＝1.5DM）或以远期汇率0.657 1美元兑换1德国马克（＄1＝1.521 7DM）。远期汇率对每一德国马克升水0.009 6美元。这表明投资者兑换成远期汇率每一德国马克的损失额。这个升水补偿了美国较低的利息率。

应　用

当一个公司或个人从事跨国贸易时，交易就受到了两国现行汇率的影响。其中最简单的交易就是以某种货币支付的商品的出口或进口。进口商或出口商都必须知道汇率，以便把产品价格转换成他或她所在国的货币价格。例如，如果一个美国进口商想从法国购买标价为法国法郎的巧克力，该进口商就必须知道汇率以确定美元价格。另一方面，如果法国的巧克力商需要以美元标价巧克力的价格，他就必须知道汇率以便把价格从法郎换算为美元。知道了汇率，买卖双方就可以确定兑换成当地货币后交易是否有意义。

由于存在货币汇率波动的可能性，发生跨期交易时就会产生一定程度的风险。如果进口商已经同意购买50法郎的巧克力，货到付款，即期汇率是1美元兑换5法郎（＄1＝5FF），若立即付款就要花费10美元。然而，在交付期，美元和法郎之间的汇率可能发生了变化。如果汇率是＄1＝4FF，进口商1美元只可购买4法郎，偿还50法郎的债务就必须支付12.5美元。另一方面，如果汇率是＄1＝6FF，进口商1美元就可购买6法郎，偿还50法郎的债务仅需支付8.34美元。由于签订购买巧克力的合同时汇率存在未来的不确定性，时间就产生了风险。买者可以在订货时就支付货款以消除风险，但这也使得买者失去了在运货期间的现金使用权。

外汇汇率和无风险利率的存在确立了由大型国际商业银行提供远期汇率的地位。由于远期汇率可以用来消除未来货币波动的风险，远期汇率为以外汇进行国际贸易的经济体带来巨大的利益。如果美国零售商想从德国订购150 000德国马克的巧克力，即期汇率是1美元兑换1.5德国马克时，他将要花费100 000美

元。然而，如果协议说明在180天后到期支付，该零售商就可以和银行订立一个180天的远期外汇合同，以 $1 = 1.521 7DM 的汇率兑换98 574美元。在180天到期时，零售商支付给银行98 574美元并获得150 000德国马克用于支付货款。这种安排与当时的即期汇率无关。这样一来，未来货币波动的风险就被消除了。银行就远期合同收取费用，它是零售商为消除风险而必须支付的价格，银行则通过投资于德国的政府债券获得了保护。

因为主要货币之间的汇率是随时间而变动的，就会发生下列情况：远期汇率并不恰好等于由利率平价所决定的远期汇率。在这种情况下，隐蔽的套利交易就会出现：借入一种货币，以即期汇率兑换，再通过远期合同将其兑换回原来的货币，通过这种货币转换以获得无风险收益的能力。德国的利率从10%上升到10.1%时，远期汇率仍保持 $1 = 1.521 7DM，人们就可以在美国借入100 000美元180天，按即期汇率兑换成150 000马克，以1美元兑换1.521 7德国马克的汇率获得远期合同。180天后，按照远期合同汇率就有157 575德国马克，换回美元就是103 552美元。美元借款加利息是103 500美元。因此获得了52美元的无风险收益。然而，没有"免费的午餐"，由于市场的动态性这种形势会马上结束。如果存在这种套利局面，每个人都希望把他们的钱由美元兑换成马克。这就会使马克需求增加进而改变即期汇率。与此同时，大型商业银行就会朝着提高远期汇率的方向运行，以便使体制回到由利率平价所决定的均衡汇率水平。

相关内容

在大萧条之前，大多数国家通常只有一两个银行是国际银行。与此同时，国际贸易也相对狭小，特别是在美国。第二次世界大战后，大多数商人的狭隘观念只把需求局限于国际银行。20世纪60年代开始，随着通信技术的发展，国际贸易需求的增加，刺激了商业银行提高国际业务能力的需求。特别是欧洲国家重建后，这些因素与国外对产品需求的增加一起刺激了越来越多的公司从事出口和进口。这些需求刺激了自20世纪60年代中期到80年代早期国际商业银行的快速增长。由于银行越来越熟悉外汇兑换的要求，它们提供越来越多的工具，为从事国际交易的商业减少风险。这些工具的基础就是远期外汇合同，它提供了市场均衡的基本范例——货币无风险远期汇率收敛于利率平价。

远期外汇合同的增长在很大程度上受到金本位制解体的影响。金本位制存在于1944—1973年，是自由世界的几个主要国家签订布雷顿森林协定的产物。在该协定下，所有的通货都钉住了固定的黄金比率。例如，美国美元以35美元兑换1盎司黄金。除了定期重估之外，这个比率是固定的，如果在商业合同结束之前一个国家重新估计其货币价值，就会产生风险，而商业合同的风险与这个风险相关。这个固定汇率体系在1971年解体。到1973年，它被浮动汇率制所取代，在浮动汇率制下，主要货币以具体的货币需求为基础进行交易。由于货币波动所产生的风险在固定汇率制下隐藏于货币定期重估或贬值的背景下，因此，国际商业银行机构提供减少或消除这些风险的工具手段变得很有必要。其结果就是普遍的远期外汇合同。

在20世纪80年代，可接受的风险水平概念的产生以及投机者在货币市场上兴趣的日益增加，导致了主要货币的期货市场的出现。这些市场把货币看做商品，并提供手段和工具用于购买、售卖、投放和招回固定的、大量的货币。这些市场独立于银行发挥作用，并且包括商品市场固有的所有风险。对大量货币的需求反映了市场上人们心理上对未来的信心。另一方面，远期合约仍然是由利率平价均衡所推动的商业银行的交易。

参考文献

Andersen, Torben Juul. *Currency and Interest Rate Hedging: A User's Guide to Options, Futures, Swaps, and Forward Contracts*. New York: New York Institute of Finance, 1987. 对于为避免货币波动的风险而采

取的保护措施的全部范围进行了很好的介绍。504 包含丰富的例子，易于阅读。

Brooks，S.，K. Cuthbertson，and David G. Mayes. *The Exchange Rate Environment*. London：Croom Helm，1986. 若想认真了解各种外汇相互作用的模型，这是很好的基础性读物。尽管它使用代数作为交流思想的一个基础，但这本教材写得很好，能够使勤奋的读者掌握概念。由于这本书写于英国，它的例子都是用英镑而不是美元，可能会使美国读者起初感到困惑。

Heywood，John. *Using the Futures，Forwards，and Options Markets*. London：A & C Black，1984. 这本短小的书涉及外汇期货市场的所有方面。包括许多例子和精彩的文献目录，但似乎过于简洁。每一行都有意义，精读会有助于理解。用大量表格表示的内容以及全面的术语都很好地组织在整本书中。

Walker，Townsend. *A Guide for Using the Foreign Exchange Market*. New York：John Wiley & Sons，1981. 这是一本比较容易理解的关于外汇市场的书。包含许多处理过的例子，一系列问题以及对问题的分析。写给公司的财务人员，设计的例子强调投资和风险的最小化。

互参条目

Arbitrage，套利；Barter and Exchange，物物交换和交易；Bretton Woods，布雷顿森林体系；Exchange Rates：Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Monetary Policy and the Exchange Rate，货币政策和汇率；Purchasing Power Parity，购买力平价。

小 V·约瑟夫·鲍曼 (V. Joseph Bowman，Jr.) 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

EXPANSIONARY POLICY
扩张性政策

505 **经济学类别：** 货币和财政理论
研究领域： 财政理论与公共财政

扩张性财政政策是政府为提高国民收入水平而采取的一种经济活动，可以通过财政行为，如增加政府支出和（或）降低税收，或者通过货币行为，如增加货币供应。扩张性政策对于维持高水平的就业、产出和经济增长具有重要作用。

主要术语

预算赤字（BUDGET DEFICIT）： 在特定的一年内，政府支出超过税收收入的情形。

挤出效应（CROWDING-OUT EFFECT）： 扩张性财政政策因利率较高而对投资支出产生的负面影响。

财政政策（FISCAL POLICY）： 通过改变政府支出或征税，或者两种手段相结合，控制政府预算。

货币政策（MONETARY POLICY）： 通过货币供应的变化改变金融市场的信贷条件。

乘数效应（MULTIPLIER EFFECT）： 完全由财政政策工具的改变而引起的产出增长倍数。

综　述

政府的一项基本经济功能是实现经济稳定和增长的目标。扩张性政策是为达到这一目标而设计的一种政府行为。政策行为主要分为两类，即财政政策和货币政策。财政政策是运用政府支出或税收征收工具，或者两者相结合，来控制政府预算。在美国，财政政策由国会实施。货币政策则是改变金融市场的信贷条件，由政府的货币当局实施，在美国由联邦储备委员会来实施。货币政策的主要工具是改变货币存量。

“宏观经济”这一术语从整体上描述了经济。宏观经济学的一个重要作用就是分析当经济处于衰退时期，失业率上升和生产水平下降状况下适当的政府政策行为。当消费者和厂商的选择不足以支持生产并产生衰退的结果时，为了改善经济状况政府就可以运用扩张性的政策。

实施扩张性财政政策可以通过增加政府的商品与服务的支出，以及（或）降低税收。通过增加货币供应或放松信贷条件，扩张性货币政策也可以刺激经济活动。任何一种或两种财政或货币政策都能够增加产出的总需求。因此，一项扩张性政策对经济具有刺激作用，从而抵消衰退或者降低经济增长速度。

然而，不同的政策工具有不同的扩张效应。各种财政政策行为的扩张效应可以用乘数效应概念进行比较，乘数效应衡量政策工具的改变导致产出最终扩张的倍数。由于政府支出是经济中总支出的直接组成部分，所以它对产出和收入水平具有直接效应。较高的收入水平刺激消费支出，消费支出反过来又增加总产出和收入，这时乘数过程就开始了。消费和收入之间的反馈效应一直持续下去，但随时间递减。因而最终总收入的增加水平大于政府支出增加的水平。

税收降低的乘数效应小于政府支出增加的乘数效应。例如，个人所得税的降低对产出需

求没有直接影响。税后个人收入可以刺激消费支出和总产出，只有当较低的税收能够增加税后个人收入时乘数过程才开始。

与财政政策不同，货币政策主要通过货币或金融市场起作用。给定货币需求，货币供给增加导致金融机构创造更多贷款，从而使利率下降。较低的利率意味着较低的借款成本，这就能够刺激投资支出并提高总收入。

506 尽管扩张性货币政策降低利率，但是扩张性财政政策却可能提高利率。当财政政策刺激经济活动时，货币的交易需求增加；当货币供给一定时，利率就趋于上升。较高的利率会阻碍某些投资，部分抵消财政政策的扩张效应。这种对投资支出的负面作用被称为"挤出效应"。当政府支出增加导致预算赤字时挤出效应也会发生。赤字通过货币市场借入资金来弥补时，就会导致利率提高。

有效的扩张性政策是财政政策和货币政策两者的适当协调。财政政策比货币政策对市场需求的作用更直接，但财政政策的缺点是产生挤出效应。因此，如果配合能够保持利率稳定的扩张性货币政策，扩张性财政政策将是有效的。

应　用

自20世纪30年代大危机以来，美国政府在促进经济稳定和增长方面的作用，不但为政策制定者所接受而且日益为经济学家所接受。在20世纪30年代，富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）总统的新政就是这种思想的反映，尽管它是不成功的。

第二次世界大战后，实现维持高就业、高产出和高增长的经济目标的责任在1946年的《就业法案》（Employment Act）中得以正式确认，该法案成立了经济顾问委员会，为总统的经济政策提供建议。这项法案后来在1974年的《国会预算法案》（Congressional Budget Act）中进行了修订，而《国会预算法案》要求国会设定政府的支出目标，并建议政府每年做必要的税收变动。1978年的《充分就业和平衡增长法案》（Full Employment and Balanced Growth Act）的通过，即《汉弗莱－霍金斯法案》（Humphrey-Hawkins Act），使得经济政策制定过程向前迈进了一大步。该法案为与总统、国会和联邦储备委员会有关的政策规划设定了数字化的经济目标和时间表。

在20世纪60年代，扩张性财政政策得到了政治家的拥护。20世纪60年代早期的衰退致使约翰·F·肯尼迪（John F. Kennedy）总统提出了一项历史性的税收削减计划，包括削减所得税和公司利润税税率。该项计划由约翰逊总统于1964年颁布。1964年110亿美元的减税被认为是成功的，在60年代的后半期实现了经济扩张和低失业率。

下一个扩张性政策是杰拉尔德·福特（Gerald Ford）总统1975年通过的230亿美元的税收返还计划。在卡特政府时期，一般来讲，经济政策是扩张性的。就在1981—1982年衰退之后，里根政府实行了另一项主要的扩张性政策。该计划结合7 000亿美元的减税和1983—1988年期间的军事扩建。1981年的《经济复兴税收法案》（Economic Recovery Tax Act）第一次实施了税收削减，1986年的《税收改革法案》（Tax Reform Act）再次实行了税收削减。

美国的经济史暴露了实施扩张性政策的一些实际问题。首先是时间选择问题：政策决定的滞后，对决定的实施以及它们对经济的全部影响。例如，约翰·F·肯尼迪1962年提出的税收削减计划直到1964年才得以实施。而且，政府公共事业支出需要很长时间的计划和论证。第二个问题是扩张性财政政策的资金来源，在特定的一年，如果政府支出超过税收收入就会出现预算赤字。通过增加政府支出或降低税收的办法，扩张性政策有可能将政府推到预算赤字的方向上。在里根政府时期，扩张性财政政策的结果是预算赤字持续不断增加。

自20世纪50年代以来，货币政策的使用一直很流行。1950—1980年间，美联储用扩张性货币政策来对抗衰退，但由于时间选择问题，这些行动常常表现为紧缩性的而不是扩张性的。在20世纪60年代，扩张性货币政策是与扩张性财政政策相结合的。当时这种政策结合看来是成功地实现了经济扩张。

为了减轻 1987 年 10 月股市崩盘后可能出现的衰退，扩张性货币政策也得到了高度评价。507 美联储对崩盘的反应是立即增加货币供应，以平衡可能出现的消费和商业支出的下降。

相关内容

政府在经济萧条时刺激经济的角色和有效性问题，最早是由英国著名经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）提出来的。凯恩斯认为 20 世纪 30 年代的大萧条来源于消费者和企业的需求不足。进而，他提出了灵活运用政府政策来复苏经济。他的著作对经济和政治思维产生了显著的影响，尤其是政府的经济性作用。

在 20 世纪 60 年代，采用财政政策来刺激经济的思想受到了经济学家和政策制定者的追捧。从那时起，扩张性政策一直被频繁地使用。1964 年的"肯尼迪-约翰逊减税"被认为是 20 世纪 60 年代以来刺激经济的最著名和最成功的经济政策。里根政府时期的扩张性政策再次促使经济扩张，直至 20 世纪 80 年代末。

此外，从政治上讲，减税和增加政府支出往往比增税和减少支出更有吸引力。为了获取最大的选票支持，政治家和在任的官员似乎更倾向于扩张性政策，即使这种决策可能实际上对经济稳定产生了相反的效果，例如，由于对经济活动产生的过大压力而导致通货膨胀率的上升。

经济政策问题已经成为政治争论的一个重要方面。在将来，为实现经济稳定和增长目标，扩张性政策的角色被预期是不可或缺的。财政政策和货币政策行为的协调问题现在变得越来越重要，这也是汲取历史教训的结果。

参考文献

Blinder, Alan S. *Economic Policy and the Great Stagflation*. New York: Academic Press, 1979. 该书包括对 20 世纪 70 年代的历史教训和政府经济政策的深度分析。详细讨论了该时期政策制定和不合理政策决定效应的困境。该书简明扼要，文笔优美，适合于一般读者。书中配有插图和经济数据。

Boaz, David. ed. *Assessing the Reagan Years*. New York: Cato Institute, 1988. 该书共有 430 页，对 20 世纪 80 年代政府财政政策的发展作了很好的介绍。书中介绍了不同人物对里根政府经济计划中有关税收、消费、转移支付等政策的评论，包括马尔科姆·福布斯（Malcolm Forbes, Jr.）、罗伯特·格兰多（Robert W. Crandall）等。非常适合一般读者阅读。

Fitzgibbons, Athol. *Keynes's Vision: A New Political Economy*. New York: Oxford University Press, 1988. 该书关注约翰·梅纳德·凯恩斯对经济和政治事务的思索，以及他的经济政策方法。一本为那些对凯恩斯的哲学化文笔感兴趣的非经济学家所著的书。

Okun, Arthur. *The Political Economy of Prosperity*. New York: W. W. Norton, 1970. 该书用清晰易懂的语言对经济政策制定进行了背景研究。奥肯（Okun）对 20 世纪 60 年代普遍接受的凯恩斯政策提出了一个更切合实际的看法。其主题包括政治舞台上的一致、冲突和实践。适合于一般读者。

Stein, Herbert. *Presidential Economics: The Making of Economic Policy from Roosevelt to Reagan and Beyond*. 2d ed. New York: Simon & Schuster, 1988. 斯坦（Stein）把经济主题写得易于一般读者理解。这本 450 页的书将经济理论的发展和政策制定的历史融为一体。书中仔细回顾了从 20 世纪 30 年代大萧条到里根时期实施的财政政策。配有图表和 1930—1982 年的主要经济指数数据。

Thurow, Lester C. *Dangerous Currents: The State of Economics*. New York: Random House, 1984. 该书对宏观经济理论进行了很好的回顾，并从凯恩斯主义的角度对政策作了批判性分析。一本写得好，而且适合一般读者阅读的书。

互参条目

508 The Crowding-Out Effect，挤出效应；Deficit Spending，赤字支出；The Employment Act of 1946，1946 年《就业法案》；Employment Theory，就业理论；Fiscal Policy：Demand-Side Effects，财政政策：需求方效应；Fiscal Policy：An Overview，财政政策综述；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Macroeconomic Policy：Expansionary，扩张性宏观经济政策；Monetary Policy：An Overview，货币政策综述；Unemployment and Demand Stimulus Policies，失业和需求激励政策。

吉姆·李
(Jim Lee) 著
邸晓燕 孙 磊 译
杜丽群 校

EXPECTATIONS
预　期

509 **经济学类别**：一般经济学

研究领域：经济理论和货币理论

预期是个人相信未来将要发生的事情。在消费者和厂商做出决策以及进而形成的市场行为中，预期的形成和修正发挥着重要的作用。

主要术语

适应性预期（ADAPTIVE EXPECTATIONS）：对未来市场事件的预期取决于现在和过去的观察，而且根据变化了的市场条件逐渐调整。

回顾性预期（BACKWARD-LOOKING EXPECTATIONS）：只有在认识到过去的错误时才进行修正的预期。

前瞻性预期（FORWARD-LOOKING EXPECTATIONS）：对未来事件的预期，与将要影响发生这些事件的因素有关。

通货膨胀预期（INFLATIONARY EXPECTATIONS）：相信通货膨胀将在未来持续下去。

理性预期（RATIONAL EXPECTATIONS）：对未来市场事件的预期是根据所有与市场相关的可得信息形成的。

自我实现过程（SELF-FULFILLING PROCESS）：由于采取的行动是预期的结果，这种过程可以使实际产出与预期相吻合。

投机（SPECULATION）：由于预期未来市场价格会发生变化，在市场中进行交易活动以期获得利润的行为。

综　述

预期是市场参与者，包括买者和卖者，相信他们进行交易的市场条件在未来会发生变化的情况。当我们根据未来行动做出决策时，预期就形成了。预期的准确性和它们如何形成有关。关于预期的形成有两种理论：适应性预期理论和理性预期。

适应性预期理论是这样一种观点，即个人形成有关未来市场条件的预测是基于对市场现在和过去的观察。因此，预期只根据市场中变化的事件和过去的经验而逐渐调整。所以，这种预期行为被认为是回顾性预期，意味着个人会犯系统性错误，而且仅仅从他们过去的错误中吸取教训。

另一方面，理性预期来自于这种观点，即预期根据所有与市场事件相关的可得信息而形成，包括过去的经验以及预知那些因素如何影响未来的市场条件。既然关于未来事情的信息合并为预期的形成，那么这个过程就是具有预见性的。与适应性预期对比，理性预期理论意味着市场参与者不会重复以前的错误。

预期行为取决于收集和估计相关信息的成本。由于市场价格通常反映市场可利用的所有信息，预期的形成常常是关于未来的市场价格。如果买者预期一种商品的价格将来会上涨，他（她）将立即利用当前的低价格储存商品。另一方面，如果卖者预期那种商品的价格将上涨，他（她）将控制供给或存货，以便在价格更高时获得更多的利润。

未来的预期受到市场的历史的影响，但他

们也能影响当前或未来的真实市场条件。当每个市场参与者都做出相同的预期时，这种情况就会出现。例如，如果一个市场上未来的价格将上升，则市场需求将增加，而供给没有增加，最后会推动市场价格上升。这种预期行为被称为“自我实现过程”。

未来市场价格变动的预期也会导致期望在市场中通过交易来获利的投机或套利行为。通过时间的套利是在当前价格较低时买入商品，然后在更高的价格时卖出商品。当个人能够容易地进入市场并且市场价格具有弹性时，这种行为会发生。

市场参与者还对未来的通货膨胀率感兴趣，它是经济中一般价格水平的上涨率。当通货膨胀是持续的时，通货膨胀预期就开始形成。通货膨胀预期是这样一种信念，认为通货膨胀将会在未来持续下去，因为它在过去已经发生了。

510

这种预期行为影响家庭和企业对投入、商品和金融市场做出的决策。例如，如果厂商预期其他市场的价格上涨，它们将不断提高价格。如果预期是自我实现的，那么通货膨胀就会随时发生。

应　用

当对未来事件做出经济决策时，市场预期就形成了。然而，当环境不确定且不容易获得未来事件的信息时，这些预期可能很复杂。关于未来的合同常常在这些条件下形成。

预期既影响金融市场又影响真实商品市场；但是，在那些可以轻易进入而且价格灵活调整的市场中，预期的作用尤其重要。一些例子包括贵金属市场（金和银）、金融资产（股票和债券）、外汇以及商品市场如小麦、橙汁和猪肚市场。

当出现国际危机的迹象时，金融投资者就可能预期未来黄金价格上涨。因为国际事件包含未来黄金市场的条件，这种预期行为是预见性的或理性的，而不是事后的或适应性的。当个人直接购买黄金时，黄金的市场需求增加因而黄金价格上涨，预期将变成自我实现的。

关于未来经济条件将会变化的预期，如国内国际政治气候、能源成本、市场需求和总体经济环境，都可能会影响公众对厂商利润率的信心。对未来经营业绩的预期会影响经济计划者对资本资产的投资。另一方面，企业未来的利润率影响企业的股票市值，因为股东通过在股票市场交易股票反映对企业的信心。

对未来金融市场概况的预期常常导致投机。由于股票价格由股票的供给和需求的相互作用而决定，未来较高的企业利润率一般会产生更高的股东分红。因此，一种对较高企业利润率的有利环境的预期意味着金融投资者更愿意为股票支付更高价格。根据这种知识，个人可能采取在股票市场直接买入的行动，因为他们预期一般观点或公众的信心会发生变化。

在商品市场上，对未来市场条件的预期通常是由消费者形成的。消费者关于未来的产品价格、商品的供应量以及他们未来收入的预期会显著地影响他们当前的消费行为。预期未来价格上涨并出现短缺，将诱导消费者增加对这些产品的当前需求，以免在未来支付更高的价格。消费者的行为事实上可能引起这些市场的短缺。反之，预期未来价格更低可能引起一个时期的过剩供给。

关于总体经济条件的预期，如衰退或扩张的可能性，也会影响家庭行为。对未来收入的预期会影响未来的消费支出和储蓄。当家庭预期未来的收入发生变化时，像汽车和家电设备这些预期寿命相对较长的耐用品的支出所受到的影响就会更加严重。因为耐用品的支出通常可以延后，例如，如果家庭预期收入下降，他们将放弃这些支出。

相关内容

在经济理论的发展和真实世界市场的行为中，预期起着重要的作用。市场参与者做出的预期既与市场条件相互作用又影响市场条件。在美国股票市场中常常可以发现预期在经济史中的作用，它反映公众对未来经济的信心。例如，20 世纪 30 年代大萧条的前兆就是 1929 年股票市场的大崩盘。在 1986 年和 1989 年之间，股票市场价格又产生了剧烈波动。

1987年10月19日的“黑色星期一”，公司股票的平均值下跌了约5 000亿美元，超过20%。不稳定的股市状况部分地受到未来利润率预期的影响，以及由于未来经济环境中不好的经济信号而产生的投机心理的影响。崩盘之后，当预期似乎有所改善时，股票市场就立刻恢复了。

511 在外汇市场上，货币的价值根据供给和需求条件灵活地进行调整，也常常出现由预期所引起的投机活动。在价格主要取决于供给数量的市场上，例如原油市场，预期是根据供给条件如中东战争爆发这类消息而形成的。由于这种原因，这类市场看起来是波动的，关于未来价格预测的准确性就变得非常重要。

在价格不可能轻易调整或价格受到政府当局管制的市场上，对未来市场供给的预期常常引起短缺。例如，20世纪90年代中期独联体对高价面包的预期显著地提高了对面包的需求，从而引起了严重的短缺。

既然预期在影响个人做出决策方面是很重要的，它们在经济理论的发展中也十分重要。当经济环境发生变化时，如政府政策改变，在决定个人行为调整方面预期的形成也发挥着重要作用。适应性预期理论认为个人只会逐步调整他们的预期，意味着经济也将是缓慢调整的。另一方面，理性预期理论意味着个人将把所有相关信息合并到预期中，并按照预期行事。在这种情况下，经济能够针对变化的环境迅速做出调整。

由于通过互联网和新闻媒体收集信息更加容易，而且成本更低，预期已经变得越来越准确了。然而，不确定环境中的信息可能增加投机性活动并形成关于未来的契约。

参考文献

Allingham, Michael. *Theory of Markets*. New York: St. Martin's Press, 1990. 这本128页的书从研究1987年的“黑色星期一”开始，当时股票价值下跌超过20%。然后，阿林厄姆（Allingham）详细解释市场参与者对未来事件的预期如何改变商品市场和金融市场的价格行为。对于商学和经济学的学生来说是一本有趣的著作。

Frowen, Stephen, ed. *Unknowledge and Choice in Economics*. New York: St. Martin's Press, 1990. 这本245页的书涵盖了预期理论和不确定性条件下决策制定的一系列广泛话题。具体话题包括时间在预期中的作用以及各种著名的经济学家对其在金融市场和投资决策中的运用。适合大学生阅读。

Galbraith, John Kenneth. *The Age of Uncertainty*. Boston: Houghton Mifflin, 1977. 加尔布雷思（Galbraith）所写的这本365页的书提供了一个历史视角，回顾自20世纪初以来在资本主义和社会主义经济中都存在不确定性条件下不同的政治和经济事件如何影响现代生活和预期。故事以英国广播公司（British Broadcasting Corporation）创作的电视系列片为基础。包含大量的图表说明。适合一般读者阅读。

Hirshleifer, Jack. *Time, Uncertainty, and Information*. New York: Basil Blackwell, 1989. 这本306页的书为那些对不确定性和预期经济学感兴趣的大学生提供了基本的指南。主题包括信息理论、经济学中的不确定性和预期，以及风险条件下的投资和决策制定。也适合非经济学读者阅读。

Shackle, G. L. S. *Epistemics and Economics: A Critique of Economic Doctrine*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1972. 这本482页的书是经济学学科中预期理论的经典之作。为预期理论提供了哲学观和基础，强调决策制定的时间维度。适合大学生阅读。

互参条目

Arbitrage，套利；Futures Markets，期货市场；Hyperinflation，恶性通货膨胀；Rational Expectations，理性预期；Shortages，短缺；Uncertainty，不确定性。

吉姆·李（Jim Lee） 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

EXPERIMENTAL ECONOMICS
实验经济学

512 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：计量经济学和数学模型；经济理论

实验经济学是一种工具，用于检验经济理论、分析经济政策选择以及研究现存的和新的经济制度如何在可控制的实验室环境下运行。

主要术语

双边拍卖市场（DOUBLE-AUCTION MARKET）：在这一市场中，买者报出他们愿意购买的价格（投标），卖者报出他们愿意卖出的价格（报盘），由一个中央处理单位（权威部门）向市场参与者公开投标和报盘的信息。

经济环境（ECONOMIC ENVIRONMENT）：消费者偏好、企业成本与生产价格、产出、贸易数量和经济分配相结合的一套制度。

经济制度（ECONOMIC INSTITUTION）：一个进行生产、交换或分配并包括一套交换和资源配置规则的正式或非正式经济组织。

诱导价值（INDUCED VALUES）：货币支付功能，用于给予接受经济学实验的对象并设计使他们像具有特定消费者偏好或企业成本那样来行事。

货币激励（MONETARY INCENTIVES）：诱导价值。

自发的经济环境或制度（NATURALLY OCCURRING ECONOMIC ENVIRONMENT OR INSTITUTION）：在实验室之外存在的经济环境或制度。

公示报价市场（POSTED-OFFER MARKET）：在这种市场中，卖者报盘给中央处理单位（权威机构），买者或者以公布的报价购买，或者不购买。

偿还价值（REDEMPTION VALUE）：在这个价格下，在一个实验市场的实验中购买者可以将一个单位的实验商品卖回给实验者。

可复制性（REPLICATION）：同样的实验被连续几组主体重复的过程，目的是观察实验结果可能出现的范围。

灵敏市场（SMART MARKETS）：计算机辅助的市场，对于共享的工具、公共物品或复杂商品，不会自然产生的市场。

综　述

“实验经济学”是对用实验室的方法研究经济制度的一个总括。大多数应用经济学家研究经济制度，是通过观察它们在自发环境中的运行方式，以及通过衡量一些经济变量而进行的，如商品和服务的价格、商品和服务的交易数量、支付给工人的工资、商品和服务的生产中投入和产出的数量。然而，一个可控制的实验室实验，使得研究者可以更加详细地研究经济制度。在一个仔细设计的实验中，研究者能够对经济人面对的货币激励，他们为了从事经济交易必须遵守的规则，允许交流的程度，个人承担经济行为的结果等等进行准确和详细地说明。研究典型的自发制度的研究者必须从观察到的经济结果如价格和数量中，推断出这个基本结构的很多东西。在一个实验中，经济结果可能与

基本结构直接相关，使得研究者可以分析不同的结构如何导致相同或不同的结果。然后这些知识就可以运用到对自发制度的研究中去。

实验经济学的研究项目从研究目标的定义开始。例如，可以是用来检验理论的目标，如供给和需求的基本模型。在该模型中，被检验的理论预测是，均衡经济产出将是一个特定的市场价格和数量。

下一步是要详细说明货币激励、支配经济交换的规则，以及一套对实验对象指导的个体行动的结果，而征召的对象将是参与实验并将获得真实货币的人。例如，在检验供求模型的一个实验中，实验对象首先被分成所谓的“买者”和“卖者”。给予买者偿还价值表，标明了他们可以把实验中从卖者手中购买的虚拟商品重新出售给实验者的价格。典型地，每个买者购买的第一个单位的商品是最值钱的，而购买的最后一个单位是最不值钱的。这个结构复制了需求曲线，表明买者的支付意愿随着他（她）购买商品数量的增加而逐渐递减。买者购买一单位商品获得的利益是该单位偿还价值与该单位支付价格之间的差额。给予卖者成本表，标明他们所出售的每一单位虚拟商品必须支付给实验者的价格。典型地，每个卖者的第一个单位商品是花钱最少的，而最后一单位商品是花钱最多的。这个结构复制了供给曲线，描述卖者的边际成本随着他（她）出售的商品数量的增加而上升。卖者从每一单位商品获得的利润是卖出该单位的价格和其成本之间的差额。

支配经济交换的规则从根本上决定了交换发生的经济制度。例如，一个计算机辅助的重复拍卖可以做如下定义：每一买者和每一卖者分别坐在计算机终端前，只允许他们之间通过一套有限的计算机符号进行沟通。每一个买者可以给出一个他（她）愿意购买一单位虚拟商品的价格（一般叫做“出价”），每一个卖者给出一个他（她）愿意卖出的价格（一般叫做“报价”）。最高出价和最低报价决定当前投标/要约的价格范围，在这个范围内进行下一步交易。所有其他出价由高到低排列，而所有其他报价由低到高排列。为了进入当前市场，买者的出价必须高于最高出价，而卖者的报价必须低于最低报价。任何买者都会接受当前的最低报价，而任何卖者都会接受当前的最高出价。当买卖双方达成一个价格时，他们就按该价格交换一个单位，并按照上面详细说明的做法获得真实货币收益。然后，第二高的出价和第二低的报价成为当前的投标/要约价格。出价、报价、交易持续一段特定的时间，一般称为一个交易日，并持续 3～5 分钟。当这个时间结束时，市场重新以相同或不同的偿还价值或成本开始了。根据实验的不同，一个实验市场可以少到 5 个交易日，或者多到 20 个交易日或更多。实验结束时，一个实验对象的总收益是他（她）在每一个交易日中每一单位交易的收益之和。

在重复拍卖的交易制度背景下对供求模型的一个检验包括足够多次重复上述实验，对每个交易时期的实验价格和数量进行统计检验，分析它们在多大程度上符合模型的预测。实际上，该实验已经重复了多次，使用许多不同的保留价值和成本。结果为以下论点提供了很强的支持，如果在连续的交易时期，对于相同的一组实验对象，使用相同的保留价值和成本，在三四个交易期内价格和数量差不多准确地聚集到模型预测的那一点。

应　用

几乎在任何一个应用微观经济学领域，实验室方法可以作为整个研究策略的一部分。有些实验者甚至使用实验室实验来研究宏观经济现象，实验室实验被非常广泛地应用于分析和比较不同种类的市场，检验产业组织理论，以及研究相对较小的群体在非市场环境中的经济决策方式。

双边拍卖市场是已经用于实验研究的多种市场制度之一。另一种被广泛研究的市场是公示报价市场，在这种市场上，卖者确定价格，这些价格在一个交易期内不能改变，买者只能决定是否接受该公示报价。这种制度类似于超市，卖者决定价格，买者从货架上选择商品。大量研究人员发现，公示报价市场的价格往往高于双边拍卖市场的价格，而数量往往低于双

边拍卖市场。这个结果与一些产业组织模型中的卖者默许共谋的预测相一致。这已使得美国司法部和联邦贸易委员会在决定是否起诉某个产业共谋定价时，要考虑市场交易规则。

实验经济学一个最好的应用是研究可交易资产的市场行为，如股票和债券，这种资产的价值在某一交易时点不能确切地知道。在 1987 年 10 月股市崩盘之前，股票市场关于价格形成的最有影响的学术理论预测，股票价格将围绕 514 股票的长期平均价值随机波动。该理论既没有预测到投机价格泡沫及其破裂，也没有预测到聪明的交易商通过研究价格趋势并“摧毁体制”来获利。其间，亚利桑那州大学的实验经济学家弗农·L·史密斯（Vernon L. Smith），正在研究结构上类似于纽约证券交易所的股票市场。在他的每一个实验股票市场开始时，每个参与者得到一定份额的股票，这只股票以 50%的概率获得高价值，并以 50%的概率得到低价值。参与者知道该实验将持续 15 个时期，而且在每一时期他们都被告知在剩余时期内所持有股票的平均价值。然而，在一次又一次实验之后，在最初的 7～10 个交易期，股票价格会上升到平均持有价值之上，然后在最后几个交易期内又回落到接近平均持有的价值。换句话说，史密斯在他的实验室市场中观察投机泡沫和崩盘，然后与已被接受的理论相比较。在 1987 年 10 月股市崩盘之前，几乎没有学者或交易商将史密斯的实验结果应用于实际的股票市场。他的结果并没有被加以应用，只适用于实验室中由毫无经验的大学生充当交易商。股市崩盘后，史密斯的结果被认真地接受了，虑及投机泡沫与崩盘概率的新模型也获得了发展。

另一项已经产生了关于自然发生的经济制度信息的实验研究计划，是由亚利桑那大学的R·马克·艾萨克（R. Mark Isaac）和印第安纳大学的詹姆斯·M·沃克（James M. Walker）针对公共物品的自愿供给问题实施的一项研究。经济理论认为，一般来说，个人很少愿意或者不愿意提供公共物品。这是因为公共物品是共同消费的，每个人都有一个“免费搭车”的刺激。然而，有些自然发生的资金驱动成功地获得了实质的资金分摊，而有些却不能。为了解释这些结果，艾萨克和沃克确定了一系列条件，在一些条件下自愿分摊的可能性相对较高，在另外一些条件下自愿分摊的可能性相对较低。他们发现在以下情况下自愿分摊的可能性相对较高：当参与者在做出决定之前能够相互沟通时，当个人从公共物品分摊中获得的回报较高时，当具有明确的总分摊目标水平时，当参与者在该团体力图达到目标的期间能够提高他们的贡献时，以及当团体里有更多的参与者时。这些结果在很大程度上揭示了在自然发生的环境中公共物品提供的个人分摊是可能的还是不可能的。

实验经济学一个最有创新的使用在于设计和检验新的、计算机辅助的“灵敏市场”，其中允许决策的分散化，而一代又一代经济学家都假定决策只能由一个中央权威做出。这些市场不是自然产生的，常常是因为协调经济代理人的私人信息存在困难而产生的。计算机运算法则把私人信息加总成市场中所有参与者都同意接受的价格和数量。有时，这类市场必须对每个市场参与者分配不同的价格和数量。因为这些市场是创造出来的，不像实际市场那样可供观察，但是这些创造的市场可以在实验室里进行检验。在运用这种市场解决实际配置问题时，检验他们是否按照理论所预测的那样行动是很重要的。这样的“灵敏市场”的例子包括：在主要机场分配起飞和着陆权的市场，在竞争性的天然气和电力公司之间分配天然气管道和电力传送线的使用权的市场，非自愿提供以及分摊生产设施的公共物品的分配市场。

市场制度的比较、灵敏市场的设计以及公共物品自愿供给的研究在实验性的实验室方法的运用中结合在一起用来分析经济政策和规则。一项新的经济政策或规则常常包括努力提高经济绩效时经济制度的改变，但是经济代理人通常不按照现有理论预期的那样行动。然而，由于政策或规则是新的，不存在可供研究的自然发生的新制度的例子。不检验绩效就改变一项制度可能是代价高昂的，而且对经济具有破坏 515 性。对现存的制度和新制度进行的实验比较，可以提供一个较为便宜的手段以预先检验已提出的政策或规则。

相关内容

第一次经济实验是20世纪40年代末由爱德华·张伯伦（Edward Chamberlin，1899—1967）在哈佛大学微观经济学课上做出的。弗农·L·史密斯是该班的一名学生。张伯伦通过给予参与者保留价值和成本，发明了"诱导"需求和供给曲线的办法。在他的实验中，由卖者和买者构成的市场制度移入室里，每个人都和其他人进行双边贸易谈判。后来史密斯正式提出诱导价值理论并研究双边拍卖市场、公示报价以及股票市场的行为。

在20世纪50年代、60年代和70年代，另外几位经济学家对把实验室实验作为一个实证工具来研究概率感兴趣，但大部分经济学权威不是对实验经济学充满敌意，就是忽视它的存在。直到20世纪80年代早期，初级和中级微观经济学教材仍然声称经济学不是实验科学。世界上很少有经济学家承认他们自己是实验经济学家。

20世纪70年代末和80年代的几次发展使得实验经济学作为一种实证工具获得了一定声望。首先，一系列比较双边拍卖和公示报价市场的研究使得许多经济学家相信，制度能够影响经济结果，而且实验室实验可以用来研究经济制度。在美国，联邦贸易委员会、司法部、各州商业委员会、国家航空航天总局和国家科学基金都开始资助经济学的实验室实验研究。此外，经济学研究生也开始研究实验经济学。其次，许多经济理论者对使用实验室实验产生了兴趣，并把实验作为科学理论发展计划的一部分：提出理论，在实验室加以检验，与理论预期结果相比较，根据实验结果修正理论，然后重新检验。他们的工作使得其他理论家认识到了实验经济学的价值。再次，实验经济学家开始撰写和规范他们的实验方法论，使得任何一个经济学家都有可能进行实验，并把它作为更大的研究项目的一部分。经济实验学家向实验心理学家学习，因为他们的实验方法更加成熟。

到了20世纪80年代末，实验室实验已经成为一种被普遍接受的经济学实证方法。原理教科书包括对实验结果的讨论，为不熟悉实验室实验的教授提供教学指南，向他们说明如何将其用于教学目的。国家科学基金发起了一系列暑期工作室，让在大学执教的教授学习如何在课堂上操作实验。实验经济学家开始与统计学家和计量经济学家一起工作以开发新的统计技术来分析实验数据。金融、会计、市场营销、信息管理系统、经济史、资源经济学、博弈论、宏观经济学、劳动经济学、产业组织以及选择理论方面的研究者，都开始使用实验室实验来检验理论和分析制度及政策。

参考文献

Hoffman, Elizabeth, and Matthew L. Spitzer. "Experimental Law and Economics: An Introduction." *Columbia Law Review* 85, no. 5 (1985): 991-1036. 全面介绍了一直到1985年的实验经济学的技术和文献。文章适于律师阅读，但也适合非专业读者。包括对几个经典实验研究项目的深度分析。

Isaac, R. Mark. "Laboratory Experimental Economics as a Tool in Public Policy Analysis." *Social Science Journal* 20, no. 3 (1983): 45-58. 介绍了实验室实验如何能够为政策分析和规则提供信息，具有可读性。包括对确实影响公共政策的几个实验项目的分析。

Plott, Charles R. "Industrial Organization Theory and Experimental Economics." *Journal of Economic Literature* 20, no. 1 (1982): 485-527. 精彩地介绍了实验经济学如何用来检验产业组织理论。包括对产业组织理论中几个经典实验案例的分析。

Smith, Vernon L. "Experimental Methods in Economics." In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman. London: Macmillan, 1987. 是1990年已出版著作中对实验经济学的最好介绍。对有些读者来说可能有些深奥。 *516*

——. "Microeconomic Systems as an Ex-

perimental Science." *American Economic Review* 72, no. 5 (1982): 923-955. 这篇文章概要地、最好地介绍了实验经济学的方法，但对有些读者可能有点深奥。

互参条目

Auctions and Auctioneers，拍卖和拍卖者；Econometrics，计量经济学；Goods: Public vs. Private，公共产品与私人产品；Industrial Organization，产业组织；Regulation and Deregulation，管制和放松管制；Stocks and the Stock Market，股票和股票市场。

伊丽莎白·霍夫曼（Elizabeth Hoffman） 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

EXPLOITATION
剥　削

517　**经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论和经济思想史

劳动剥削指资本家占有工人创造的价值和工人得到的工资之间的差额。剥削是马克思主义经济学的主题，它推动了20世纪的多次革命。马克思主义对剥削的阐释还影响了西方经济思想以及资本主义经济体制的社会制度。

主要术语

抽象劳动（ABSTRACT LABOR）：社会分配到某一特定生产过程中的劳动力的数量；马克思主义的术语。

具体劳动（CONCRETE LABOR）：没有社会约束的个人的生产能力，如生产一种商品使用的劳动力的平均量；马克思主义的术语。

劳动力（LABOR POWER）：用于生产商品的人类脑力和体力能力；马克思主义的术语。

垄断（MONOPOLY）：一种商品只有一个卖者，他可以控制价格或者市场销售的数量。

买方垄断（MONOPSONY）：一种商品只有一个买者，通常用于劳动市场的单个买者。

新古典经济思想（NEOCLASSICAL ECONOMIC THOUGHT）：一个提倡市场方法的经济学派别。

完全竞争（PERFECT COMPETITION）：市场中有许多买者和卖者，单个买者或卖者都不能支配市场，影响价格。

维持最低生活水平的工资（SUBSISTENCE WAGE）：仅能够满足个人及其家庭基本生活需要的工资率，由社会决定。

剩余价值（SURPLUS VALUE）：工人生产出来的超过家庭基本需要数量的那部分价值，被资本家占有；马克思主义的术语。

综　述

“剥削”一词是指开发一种资源或者利用一个机会以获得一种利益。在经济学中，根据资源类型不同，这个定义可以有正面或负面的含义。例如，如果土地这种自然资源，被用于勘探或者开采矿物资源，就可以使用正面含义。一般认为开采这种资源是为了增加用于消费的商品和服务。在资本主义世界的大多数情况下，开采一种自然资源的直接目的就是获取经济利益。然而，如果这种资源是人类劳动，对其开采就意味着开采者将获得不公平的经济利益。

对劳动的剥削受到了马克思主义经济学家的深切关注。劳动剥削的概念是马克思主义经济学发展的中心特征。然而，这一问题却没有引起西方经济传统的主流经济学家的同样兴趣，因为对劳动剥削的经济研究必然包含更多马克思主义的分析，而不是非马克思主义方法。

作为西方经济思想主流的新古典经济学分析，接受了这样的观点：只有当完全竞争失效时对工人的剥削才会发生。当商品市场处于完全竞争状态时，许多买者和卖者的相互作用决定价格（即新古典经济学观点中的价值）。一个企业不能单独地改变市场价格，它可以在该价

格下卖出它愿意提供的产量（小麦农场主是一个经典例子）。类似地，劳动市场的完全竞争意味着企业不能显著影响市场工资率，它只能在现行工资率条件下购买它愿意购买的数量。假定当雇佣更多的工人时，他们对企业产出的贡献就会下降（从卖出工人增加的贡献中获得的收益下降），企业雇佣工人的数量应恰好为这一点：即增加的工人所贡献的价值等于市场工资率。工人将获得这个价值（雇佣的额外产出乘以价格）。这时不存在剥削。只有当企业在市场上具有某种卖方垄断力量（一个卖者）或者买方垄断力量（一个买者，在这种情况下是劳动的单一购买者）时，工人所得到的才会少于他对产出的贡献。

如果商品更便宜，人们就愿意且能够购买更多数量——一种商品的需求量与它的价格呈反向关系。当一个垄断企业想卖出产出的一个额外单位时，它就必须不仅针对预期的消费者，而且针对在原来的价格上就已经愿意购买的消费者降低价格（价值）。因此，企业收入的上升就会小于索要的价格。企业不会向工人支付他们创造的价值，直到工人创造的价值超过他们对总收益所贡献的价值。

518

在买方垄断情况下（如一个城镇只有一家公司，它雇佣城镇的大部分劳动力），如果企业提高工资率，它就能吸引更多单位的劳动。这样，企业不仅必须对预期的工人提高工资，而且要对已经工作的工人提高工资。增加的一单位的劳动成本远远高于工资。该公司支付的工资将不会等于工人生产的价格（价值）；只有当工人接受的价格等于工资率和以前工人增加的报酬之间的差额时，企业才愿意雇佣他（她）。因此，剥削的源泉在于不公平的市场权力的存在。这就意味着剥削在交换过程中发生——商品、服务或劳动与货币的交换——而不是在生产过程中发生。

在马克思主义者看来，只有一种资源——劳动力，即生产商品所需要的人类脑力和体力能力——才能创造价值，而且价值创造只能在生产过程发生。当该价值的至少一部分被另一方而不是劳动者占有时，剥削就出现了。即使在前资本主义经济制度的形式中，剥削也是很平常的现象，资本主义的两种制度——私有产权和工人（生产者）在市场上自由出卖其劳动力的能力——使得剥削成为该体制的推动力量。在交换过程中金钱的持久作用掩盖了剥削。工人（生产者）将他们的具体劳动力用于生产某一特定产品。如果这种产品具有社会使用价值，而且能够在交换过程中获得劳动力的其他产品，它才成为马克思主义意义上的商品。社会使用价值把具体劳动转化为抽象劳动。作为剥削基础的抽象劳动，是由社会决定的。

在资本主义生产方式中，资本家占有新创造价值的一部分，并通过两步把不合理行为合理化，第一步是通过私有产权制度占有生产资料，第二步是通过在交换过程中预付不变资本和可变资本。另一方面，劳动者可以将其劳动力作为商品自由出卖，因此他们不是某个特定资本家所有的一种商品。然而，由于他们为了出卖劳动力不得不利用资本家，他们要依赖整个资本家阶级。资本家预付货币（M）来购买劳动力和其他生产资料，以生产商品（C）——不是用于他的直接消费而是用于交换以获得更多的货币 M′，M′＝M＋M 的改变量。资本家再次将通过预付货币购买劳动力和生产资料来开始这个循环。在这一过程中剥削被掩盖了，因为似乎资本家进行的是公平交换；然而，这是一个幻觉，因为这个过程建立在劳动力买卖的基础上，劳动者生产商品的数量多于直接消费所需的数量，资本家占有的剩余价值是由未支付报酬的劳动（剩余劳动）所生产的。

应　用

在前资本主义的经济体制中，交换过程由于生产过程的专业化而发生。商品是拥有生产资料所有权的生产者生产的，或者是为了直接消费（补充生产者及其家庭的劳动力），或者是为了更高阶层的消费，权威人士通过武力或者习俗占有一部分生产者创造的价值。生产商品或者交换货币是为了从其他生产者那里获得更多的商品。商品—货币—商品之间的循环在等价交换中完成，因为商品的价值由体现在商品中的劳动数量来决定。货币仅仅作为一个交换

媒介进入这个循环——不是为了获得更多货币。例如，在封建制度中劳动剥削十分明显，因为生产者一部分时间用于耕作自己的土地，其余时间用于耕作地主的土地。给予佃户的土地数量和为了生产生活资料必要的时间，是由封建领主的租税、土地数量和地主的残酷程度决定的。

在资本主义制度下，劳动者不占有生产资料——工厂、机器和工具。他们只保留足够的价值——生存工资——以维持生产的体力条件。519 然而，劳动者可以自由出卖他们的劳动力，即他们的生产能力。劳动力成为商品，并像任何其他商品一样在市场上交换。资本家拥有货币资本 M，用来预付生产资料和雇佣工人来生产某一特定商品。这种商品价值的增加来源于两个方面。首先，生产者（工人）投资一部分劳动力以形成商品。其次，劳动过程（生产过程）把体现在生产资料中（厂房、机器和设备）的一些劳动转化为商品的价值。因此，用马克思主义的术语来说，价值（W）包括：经过生产资料折旧而转移的不变资本价值（c），和可变资本价值（v），即活劳动。当生产者创造的价值多于满足他（她）的直接需要所必需的价值时，这部分价值就被生产资料的所有者——资本家占有了。这样，商品中创造的价值就包含三个部分：可变资本、支付给生产者的活劳动价值和被资本家占有的活劳动价值。马克思称生产者所持有的价值部分为“必要劳动”，资本家占有的部分为“剩余劳动”（s）。在这种情况下，剥削是指剩余价值的占有量。剥削程度用剩余价值和必要劳动的比率来衡量，而必要劳动是补充劳动力所必需的那部分劳动。

既然生产者将会持续创造价值但只会得到该价值的一部分，资本家的最大利益正是尽可能延长工作日。在一定时期内，每天工作的工资是固定的。另一方面，工人生产价值满足社会必需的生存需要是一天工作的一部分。因为存在大量的失业工人、资本家之间的竞争，以及生产过程中资本家力量的不均等，日工资往往接近于社会所必需的最小值：生存工资。马克思把这种类型的剥削称为绝对剥削。

然而，这不是资本家剥削劳动的唯一方式。他们还会试图给生产者施加压力，增加劳动强度，以便生产更多数量的商品。在更高强度的产出率下，维持劳动力所必需的必要劳动时间将会减少，因为满足生存工资的商品价值下降了。由于剩余价值将增加，所以剥削率将上升。这种类型的剥削叫做相对剥削。

按照马克思主义者的观点，只有确定的生产过程才包括价值创造的劳动过程。金融市场活动，清洁溢出的油，或者雇佣家政人员，都是非价值创造的劳动过程的很好例子。非生产性资本家雇佣生产者从事非生产性劳动。在非生产性劳动过程中，没有剩余价值被创造出来，因此也就不存在剥削。资本家不占有全部剩余价值。有些剩余价值必须被用于雇佣经理人员、宣传人员和警察——这类阶级——以阻挡工人的需要。因此，马克思主义的利润是分配给这类阶级以后剩余的部分，因而它不同于剩余价值。

占有剩余价值的资本家为了在竞争中领先必须不断购买先进的技术资本。否则，表现为劳动过程中使用新技术的竞争将使卖出的产品具有更低的价值，因为新技术会减少生产单位商品的社会必要劳动时间。这样，资本家之间的竞争导致技术进步在劳动过程和经济增长中的应用。在这个关键之处，马克思指出了资本主义的内在矛盾之一：市场中可利用商品的增加将导致经济衰退。因为工人只获得生存工资，又因为资本家不能消费掉全部剩余价值，所以资本家不能卖出生产的全部商品。另一方面，工人不可能总是接受更低的工资、悲惨的生活条件和较长的工作时间。他们就会组织工会或行业协会来缩短工作日并提高工资。这自然会降低剩余价值。所以，马克思主义者认为在资本家和工人之间存在着持续的阶级斗争以改变他们各自的地位。

相关内容

只要专业化大生产和资源的私人占有是经济制度，劳动剥削在各种类型的社会中都会存在。在奴隶制生产方式中，奴隶被迫生产，并 520 把他们生产的产出交给奴隶主，占有的方式是

运用强制力。同样地，在封建社会，佃户首先为自己和家庭的直接消费耕作土地，然后为地主耕作。产出（由奴隶或佃户的劳动创造的价值）被迫交出便构成了剥削的基础。在资本主义生产方式中，劳动者自由出卖他们的劳动力为资本家生产商品。当工人获得的报酬少于他们在商品生产中创造的价值时，他们就被剥削了。

第一次对剥削进行深入彻底研究的是卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）。为了理解和解释人类关系和社会构成的基础，马克思分析了在他的时代之前两千年的哲学思想。在19世纪60年代直到80年代早期这段时期，他一直在准备他三卷本的《资本论》（*Das Kapital*），这是一本关于资本主义制度的论著。在西欧大部分国家，资本主义已经取代了封建主义。他观察了英国的这种转变和恶劣的生活条件，这是原始资本主义强加给民众的。他把资本主义看做不可避免的历史阶段，资本主义阶级关系建立在资本家占有剩余价值——剥削的基础之上。他的观点影响了许多思想家和领导者。全世界范围内试图推翻资本主义制度的革命和暴动不计其数。革命成功的例子包括俄国革命（1917）、中国革命（1949）、南斯拉夫革命（1946—1950）、古巴革命（1959）、尼加拉瓜（1980）和罗德西亚（1979）革命。所有这些运动的共同主题是：消灭剥削和解放苦难的被压迫阶级。他们都深受马克思主义意识形态的鼓舞。

这些革命在改变社会的经济和社会结构方面的成功是存在争议的，特别是当第二世界发生巨变以后。然而，这些国家的失败可以归因于其领导者在解释和贯彻马克思主义方面的无能，而不是由于马克思主义本身。马克思主义和革命运动对于指导工业国家资本主义发展也起到了一定作用。为了保护与资本家阶级对立的工人的权利，发展了工会，颁布了劳动法，实施了社会计划。在西欧，同情劳动者利益的政党——欧洲共产党和社会民主党——发展并获得了统治地位。垄断和买方垄断，在新古典经济学观点中是市场完全竞争失效的结果和剥削的原因，已经不只是资本主义经济中的理论问题。在美国的采矿和煤炭公司、造纸厂和钢铁厂，买方垄断曾是普遍现象。然而，随着信息流通体制的发展，这些工作技术结构的改变，以及工人流动性的增加，买方垄断消失了。但是，由于20世纪80年代放松管制，主要产业部门的集中率（几个最大企业的产量与所在产业总产量的比率）上升了。如果垄断力量是剥削的根源，那么剥削一直在增加。而且，如果开始于20世纪60年代的这种趋势一直持续到20世纪90年代，剥削就会持续上升。

参考文献

Elliot，John E. *Marx and Engels on Economics，Politics，and Society*. Santa Monica，Calif.：Goodyear，1981. 这本书汇编了卡尔·马克思和弗里德里希·恩格斯（Friedrich Engels）关于经济学、政治学和社会方面的代表性论著。第5章谈及剥削问题。这本书特别有帮助，因为它首次解释了一些基本概念。

Marx，Karl. *Capital：A Critique of Political Economy*. Edited by Friedrich Engels. 3 vols. New York：International Publishers，1967. 这是马克思主义批判资本主义的开创性著作。

——. *The Grundrisse*. Edited and translated by David McLellan. New York：Harper & Row，1971. 这本书建立了马克思主义观点和分配、交换、消费之间的联系。包括马克思对剥削、货币的作用和转让的分析。

Weeks，John. *Capital and Exploitation*. London：Edward Arnold，1981. 涉及剥削时涵盖经济话题，还包括一些杰出的马克思主义经济学家的分析，清晰而且中肯。

Wolf，Richard D.，and Stephen A. Resnick. *Economics：Marxian Versus Neoclassical*. Baltimore，Md.：The Johns Hopkins University Press，1987. 这本书简洁而全面地概括了一些基本问题，包括新古典经济学和马克思主义经济学的共同主题和相关的比较。

互参条目

Capitalism，资本主义；Competition：Perfect vs. Imperfect，完全竞争和不完全竞争；Labor Economics，劳动经济学；The Labor Theory of Value，劳动价值论；Marxist Economics，马克思主义经济学；Monopsonies，买方垄断；Production Theory，生产理论；Wages，工资。

伊尔特·贝卡（Ilter Bakkal） 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

EXPORTS AND IMPORTS
出口和进口

经济学类别：国际经济学

研究领域：国际贸易理论

当一个国家的个人和另一个国家的个人从事商品和服务的交换时，他们就在进行国际贸易。那些出售并运输到另一个国家的商品和服务称为出口，那些从另一个国家购买并得到的商品和服务称为进口。

主要术语

绝对优势（ABSOLUTE ADVANTAGE）：一国用相同数量的资源可以比另一国生产更多的某种商品或服务的一种状况。

比较优势（COMPARATIVE ADVANTAGE）：一国生产商品或服务比另一国具有较低的机会成本的一种状况。

规模经济（ECONOMIES OF SCALE）：生产中产出增加的百分比高于所有要素投入增加的百分比时的经济。

出口（EXPORT）：出售并交付给外国消费者的一种商品或服务。

自由贸易（FREE TRADE）：不存在限制不同国家代理人之间贸易的政治壁垒的经济环境。

贸易获利（GAINS FROM TRADE）：由于国家之间的专业化和贸易带来的真实收入的增加。

进口（IMPORT）：从外国生产者那里购买且获得的一种商品或服务。

机会成本（OPPORTUNITY COST）：生产某种产品或消耗某种资源所要放弃的选择。

综　　述

通过贸易和金融关系的复杂网络，所有国家的经济都互相联系在一起。实际上，对每一个经济体来说国际贸易都是一个重要要素。在一些国家，国际贸易可能占国民总产值的四分之一。

国家间交换的产品就是进口和出口。这些产品一般可以分为两大类。一类是产于特定国家和地区的原料和地方产品。这类产品包括如石油、镍、锡、天然橡胶及钻石等原料以及如香蕉、可可或咖啡等地方产品。一些国家从事这些资源和产品的贸易，因为它们处于特定的地理位置且物产丰富，如果某个国家或个人希望获得这类产品或资源，那么有效的选择就是与它们进行贸易。另一类贸易产品包括大范围的服务和制成品。这类产品有照相机、录音机、汽车、机床以及银行服务。这些是典型的高度制造业产品和服务，在国内市场生产并与进出口进行竞争。

出口和进口活动带有一些独特的经济特征。在大多数情况下，一国边境内的人员和资源可以从一个地区自由地流动到另一地区。对于有效利用一国资源来说，经济资源的这种自由流动是十分重要的。相对而言，资源在国家之间的流动会面临许多障碍。移民法、税法、文化差异、语言差异和政府管制都会使资源的流动变得困难。因此，当资源相对缺乏流动性的时候，贸易是一种合理的替代方案。

出口和进口的另一个特征是，贸易通常并不是双边的，即会发生一种商品与另一种商品

直接交换某一数量的情况。通常，商品或服务按一定价格卖出，而由于货币币值的差异导致制定价格的复杂性增加。例如，在美国和日本之间的商品交换，美元兑日元的相对价值就是需要考虑的一个因素。

不同于国内贸易，出口和进口贸易的另一个特点是政治控制和干预。原因包括从国家安全到对生产者个人的保护，政府设置各种障碍以便阻碍甚至禁止某些特定商品的进出口或者与某些特定国家的贸易往来。这个特点不仅区分了进出口贸易，而且使得跨越国界的商品和服务的交换变得复杂。

523

既然存在所有这些障碍和阻止措施，那么一个很自然的问题是个人为什么要进行贸易？个人之所以从事出口或进口，是因为他们看到了贸易中的个人经济利益。个人有动力进口，是因为他们认为进口对他们自己的个人消费是合意的，或者他们觉察到了进口有获利的机会。个人之所以从事出口，是因为他们看到在外国市场上销售和竞争可以获得经济利益。贸易收入问题在一个地区或国家层面上并不十分明显。一般的经济结论是，国家从事贸易不仅是因为个人可以从他们的进出口贸易中获益，而且国家也可以有效地获得总收益以及真实收入的提高。

国家可以用几种方式从进出口中获益。一个著名的贸易获利是贸易所导致的竞争加剧。用于生产出口商品的资源的激烈竞争，会导致在那些市场上出现新工作和更多的收入，并导致那些用于出口产品和服务生产的资源竞争加剧。当进口品进入并与国内商品进行竞争时，在产品和服务市场上的竞争也会加剧。尽管有些人认为受到了竞争的威胁，但竞争的总的结果是有利的，因为消费者可以在更大范围内进行选择，国内生产者也被迫提高效率，应对市场需要。当国家进口国内经济中极度缺乏或根本不存在的原材料和地方产品时，人们可以看到更加明显的进口利益。

另一种来自于贸易的经济利益之所以产生，是因为在特定的出口和进口产业中存在着规模经济。因为有机会进行贸易，某个产业就可以生产具有边际利润的其他产品，或者甚至生产原本不存在的产品，由于国内市场没有达到足够大的规模以保证生产这些产品。而且，有些产品大量生产时可能更有效率，而且贸易的机会能够使一些企业在更大、利润更高的规模上进行生产。尽管进出口可以给一个经济带来整体收益和效率，但是并非经济中所有团体都是可以从这些收益中获利的，认识到这一点很重要。当一国进口产品时，这些进口品进入该国经济与该国国内生产的商品在市场上进行竞争。该产品的国内价格将趋于下降，利润和销售量都可能受到影响。因此，这个进口竞争产业中的产出和就业都可能下降。当与进口相关的产业产出和就业下降时，出售进口商品的国家所获得的货币就被用来购买其他商品。结果，该国出口产业的产出和就业就趋于上升，因为用于支付进口的货币最终又流回该国用于投资，或用于获得产品和服务。经过一段时期的调整，其结果就是进口竞争产业的产出和就业下降，而出口产业的产出和就业上升。总效应是总就业变动不大，真实收入增加，这就是贸易获利。非常简单，个人从事贸易是由于他们看到了贸易的结果是真实收入的增加。对于国家而言，净效应必须是真实收入获得的收益。

应　用

要理解贸易动机和进出口在经济中的作用，关键是了解比较优势原理。考虑一个简单的情形，有两个国家，每个国家只生产两种商品，食品和能源。假定现在第一个国家一天能够生产 8 个单位的食品或 8 个单位的能源，而第二个国家一天能够生产 18 个单位的食品或 9 个单位的能源。第二个国家能够生产的每一种商品都比第一个国家多，因此可以说第二个国家比第一个国家具有绝对优势。第二个国家在所有商品生产上效率更高，那么问题就是为什么它会考虑与第一个国家进行贸易。

从生产率角度考虑，第一个国家生产食品和能源一样多。第二个国家能够生产的能源仅仅是食品的一半。因此，第一个国家生产能源效率相对较高，在能源生产方面具有比较优势。同样，考虑到第二个国家的生产率，并认识到

524 它能够生产的食品是能源的两倍。因此，第二个国家生产食品具有相对较高的效率，在食品生产方面具有比较优势。

假定现在不存在贸易，第一个国家实际生产 6 单位的食品和 2 单位的能源。在这种组合下，该国能够最有效地利用其资源，最大可能地满足消费者需求。假定没有贸易，第二个国家有效地生产和消费 10 单位的食品和 4 单位的能源。目前，这是一种有效率的状况。

可以表明，如果这些国家能够专业化生产其具有比较优势的产品然后进行贸易，那么两国经济状况都会改进。假定第一个国家专业化生产它具有比较优势的产品——能源，第二个国家专业化生产它具有比较优势的产品——食品。第一个国家将生产 8 个单位的能源，而第二个国家将生产 18 个单位的食品。两个国家就贸易条件进行协商谈判，以便第一个国家用能源和第二个国家交换食品。

具体的贸易条件取决于具体国家的偏好和讨价还价的力量。假定经过谈判后贸易条件是 5 单位能源交换 7 单位食品。这是一种会使两国经济状况比贸易前都有所改善的情况。为了检验该结论，比较贸易前和贸易后的情况。在贸易前，第一个国家有 6 单位食品和 2 单位能源。贸易后，它有 7 单位食品和 3 单位能源。两种商品都增加，因此经济状况更好。第二个国家也产生了同样的结果。该国在贸易前消费 10 单位食品和 4 单位能源，贸易后则享有 11 单位食品和 5 单位能源。结论是，两国有贸易要比无贸易时经济状况更好。两国的真实收入都增加了。

尽管贸易带来效率和真实收入的总体收益，但并非所有团体都能从中受益，有些团体是贸易结果的受损者，认识到这一点很重要。当进口竞争产业的产出和就业下降时，出口生产产业的产出和就业上升。因此，经过一段时间调整，总就业变动不大而真实收入上升。然而，人们似乎更关心当前机会的损失，而不太关心出口生产产业增长的可能性。结果，对于政治领导者持续的压力就会引起某种形式的保护主义，以禁止、限制甚至阻止进口商品进入本国。

关于保护存在几种争论，在某种程度上根据经济基础理论所有这些争论都能够被推翻。其中一种争论是把货币保持在一国之内的论点。支持者认为购买进口商品会使外国人得到货币，而购买本国商品则可以把货币保留在国内。然而，货币是交换的一个手段，没有内在价值，因此为了支付出口或投资它最终必须流回来。另一种争论是国内市场的观点。支持者认为国内生产者有权进入国内市场，因此通过消除进口，国内就可以生产更多商品。这种论点的谬误在于任何进口的减少最终都会被出口的减少所抵消。它会导致真实收入减少和经济效率降低。有些保护主义者争辩道，与低工资国家进行贸易会导致国内工资降低，该国通过这类贸易只能受损。与这个论点相关的问题是，本国内不能抛售一切东西，或者说不会有贸易——国内将没有可进行贸易的任何东西。可能的情况是，尽管工资很低，生产率同时也很低。因此，低工资国家也不可能是低成本生产者。国家安全论是一种战略论，它认为一个依赖外国资源供应的国家在战争时期是脆弱的。另一种保护主义的战略论是关于幼稚产业的观点。这种观点声称，除非给予暂时保护和成长的机会，否则新产业不可能在一个国家起步。尽管这些论点从战略上看都很合理，但没有从经济上证明是正确的。

相关内容

现代经济依赖贸易，美国经济也不例外。美国是农产品、化学制品、计算机和机械的主要出口国。美国进口种类广泛的重要产品，从原材料，如矿物和石油，到精密的工业制成品，如汽车、收音机和摄影机。

国家之间的贸易已经发展出了几种重要的形式。大多数贸易发生在大型工业国之间，这 525 些国家倾向于主要在大型工业国之间进行贸易而不是与欠发达国家进行贸易。还有一种趋势是自由贸易和资源在工业国之间的流动。这已经被欧洲经济共同体（即众所周知的共同体市场）的发展和东欧经济的开放所证明。

贸易的一般形式和经济过程可以通过全世界的实践观察到。例如，日本具有一支巨大的、

受到良好教育的劳动力大军。这样一来，熟练劳动不仅丰富而且相对低廉。因此，日本能够以有效率的方式生产需要投入熟练劳动力的多种商品。照相机、收音机、录像机和电视机等产品都是劳动密集型产品，日本在这方面具有比较优势。然而，澳大利亚相对于人力和资本资源，具有广阔的土地资源，在生产土地密集型产品方面具有比较优势。澳大利亚可以相对便宜地生产羊毛和肉类等产品，并进行贸易，在这方面它具有比较优势。美国在资本密集型产品上具有比较优势，因为该国拥有相对丰富的资本资源。因此，如汽车、农业设备、机械和化学制品等产品是美国具有比较优势的产品。

重要的是，还要认识到这些形式是动态的而不是静态的。从历史上看，一些国家已经从与另一些国家的贸易中享受了比较优势，不难看出，随着时间的推移，技术和资源配置的变化改变了这些方式。随着贸易量和贸易组成的改变所导致的改变——出口市场扩张和进口市场缩小，这种改变的含义还远未达到遍及所有经济的程度。

参考文献

Axtell, Roger. *The Do's and Taboo's of International Trade*. New York: John Wiley & Sons, 1989. 是关于国际贸易机制的初级读本，对那些有兴趣从事实际贸易的人尤其有用。为一般读者而设计的，并不是理论性的探讨。

Ellsworth, P. T., and J. Clark Leith. *The International Economy*. 6th ed. New York: Macmillan, 1984. 是一本大学水平的教材，比大多数教材更具描述性、直觉性和实际性。可读性强，而且涵盖了商业问题的广阔范围。没有高深的数学，适合于非技术性读者。

McConnell, Campbell R. *Economics*. 11th ed. New York: McGraw-Hill, 1987. 是一本特别流行的介绍性的经济学书籍，特别适合阅读。第七部分包括关于国际经济问题的四章内容。

互参条目

Absolute Advantage，绝对优势；Balance of Merchandise Trade，商品贸易差额；Comparative Advantage，比较优势；Free Trade and Protection，自由贸易与保护；Import Restrictions，进口限制；International Trade: A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；International Trade and Gains from Specialization，国际贸易与专业化收益；Quotas and Tariffs，配额和关税。

乔纳森·M·弗德克 (Jonathan M. Furdek) 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

EXTERNAL DEBT OF THE UNITED STATES
美国外债

 经济学类别：国际经济学
研究领域：国际金融和货币理论

美国的净外债，或者净外部（投资）地位，被定义为外国对美国索要的总价值超过美国对世界其他国家索要的总价值的部分。自1985年以来，美国成为“净外国债务人”，这引起了对外部负债的政治和经济含义的广泛关注。

主要术语

经常账户余额（CURRENT ACCOUNT BALANCE）：商品和劳务的出口和进口之间的差额（贸易差额）加上无偿转移支付如慈善捐赠和国外援助等资金流入和流出的差额。

国内私人总投资（GROSS PRIVATE DOMESTIC INVESTMENT）：国内商业对机构和新设备的所有支出加上商业存货的变动。

净资本流入（NET CAPITAL INFLOWS）：一个国家资本流入（现存资产出售给外国人和/或本国居民从国外的借款）和资本流出（对外国人贷款和/或本国居民向外国人购买现存资产）之间的差额。

储蓄（SAVING）：定义为个人或家庭的储蓄加上商业储蓄以及一般的政府“预算储蓄”。

综　述

如果一国资产中外国拥有的资产（金融的和实物的）的总价值超过本国居民拥有的海外资产的总价值，那么这个国家就被称为“净外国债务人”或者具有“净外国债务地位”。如果相反的情况成立，就认为这个国家是“净外国债权人”或者具有“净外国资产地位”。在一定时点上，一国的净外债规模等于前面所有时期它的净外债之和。因此，为了理解一个国家为什么积累了一定数量的净外债，就需要理解为什么该国在每个时期都是净“借款者”。后一个问题的答案就是该国的总支出（即私人消费、私人投资和政府支出）一定超过了它的总收入。

利用国民收入账户的框架，可以看出总支出和总收入之间的不平衡来源于另外两个基本的不平衡：私人储蓄（家庭储蓄和商业储蓄）不能满足私人投资支出所需要的资金，而政府的支出超过收入（政府实行赤字财政或者动用储蓄）。然而，更一般地说，总支出超过收入的部分可以用国民储蓄少于私人投资支出的数量来表示。国内储蓄和投资的缺口对应着经常账户赤字（负的经常账户余额）。因为经常项目平衡的一个主要组成部分是贸易平衡，该国支出超过它的收入，或者投资超过储蓄，通常会发生贸易赤字（成为净进口国）。这类行为反过来要求该国通过向外国人借款超过其提供给外国人的贷款来筹措资金以弥补它的经常账户（贸易）赤字。每一时期的净外国借款被记为国外资本净流入，该国外债由此提高了同等数量。

美国商务部将美国的国外资产定义为“美国官方储备资产”（例如，美国政府持有的黄金和外汇）加上“其他美国政府资产”（美国政府的借款）以及“美国私人资产”，如美国居民在

国外以购买实物资产（房地产、设备、厂房）的形式进行的直接投资、他们持有的外国股票和债券以及美国银行提供给外国的贷款。在美国的外国资产包括“外国官方资产”（外国政府持有的美国国债）加上“在美国的其他外国资产”如外国公民和企业的直接投资，持有的美国国债，美国公司发行的债券和股票，以及外国公民和企业在美国银行的存款。

应　用

一项对内战以来美国净外债占国民收入的百分比的历史数据所作的检验表明，1874—1917年美国是净外国债务人，1918—1984年成为净外国债权人，1985年以后又变成净外国债务人。在内战以来的整个时期，可观察到两个主要趋势：第一，自19世纪90年代初至20世纪20年代，从净外债超过20%的顶峰开始，美国的净外债地位呈改善趋势（大约在第一次世界大战时美国变为净债权人，到1933年达到它的最高净债权地位，大约30%）；第二，自1934年以来美国的净资产地位呈恶化趋势（1985年以后美国成为净债务人）。

527

尽管美国在20世纪80年代初期是净债权国（1980—1984年平均净债权要求权为950亿美元），但到了80年代中期情况发生了急剧逆转；在1985年末，美国的净外债估计已稍微超过了1 110亿美元。到20世纪80年代末期，估计数值上升到了6 640亿美元，其面值使得美国成为世界上到目前为止最大的债务国。

20世纪80年代后半期，巨额净资本流入美国，伴随着经常账户和净外债地位的恶化，其根本原因是开始于20世纪70年代末期的国内储蓄率（即国内储蓄占国民生产总值或GNP的百分比）的下降。国内的年平均储蓄率从1950—1979年的16.3%下降到1980—1988年的14.1%。20世纪80年代拙劣的储蓄表现是由于家庭储蓄的下降和联邦政府以预算赤字的形式动用储蓄的上升所导致的。另一方面，GNP中投资的份额在两个时期之间仅出现了少量下降（从16.0%到15.8%）。因此，1980—1988年在投资资金需求（GNP的15.8%）和国内储蓄供给（GNP的14.1%）之间就存在一个缺口。这个缺口引起美国实际利息率（经通货膨胀调整后）上升从而吸引了资本的大量流入（GNP的1.6%）。

20世纪80年代早期税法的变动和直到80年代末长时期的经济持续扩张，通过提高美国投资收益率吸引了外国资本的流入。因此，1980—1987年美国的外国资产以年均17.7%的速度增长，远远超过国外的美国资产增长率（10.9%）。20世纪80年代流入美国的资本主要来源于几个国家，特别是德国和日本，这两国许多年来都是经常账户有盈余的国家。20世纪80年代的大部分年份里，美国的两个最大的外国直接投资者是英国和荷兰，1988年和1989年荷兰被日本所取代。

有许多理由可以相信，商务部的官方数据并不能准确说明美国净外债的真实规模。第一，对外国直接投资的估价基于“账面价值”（即原始购买价格或历史购置成本），而不是当前市场价格。由于美国国外的实物资产比在美国的外国人购买的那些资产的平均购置时间更早，使用资产的账面价值就会低估美国国外资产的当前市场价值，要比在美国的外国资产市场价值低估程度大得多。因此，官方数字往往夸大了美国的净外债。再者，把外国直接投资当做常规债务是有问题的。对于偿付与外国直接投资有关的“债务”的真正负担并不像外债的其他组成部分那样沉重，因为这些投资在美国带来就业和收入。此外，这些投资的收益采取股息和利润的形式，它们不是一般的按合同固定的数额，而是随着总的经济条件发生变动。第二，1990年美国政府持有的黄金以金衡制每盎司42.22美元的官方价格的估算，也低估了美国的债权从而高估了它的净外债。一项估计认为，对1987年官方的黄金储备以每盎司400美元计算（这个数字很接近当年平均市场价格）进行的重估，可以使美国表面上的净外债估计规模下降25%。第三，在20世纪70年代和80年代美国许多大银行对一些高负债国家提供了巨额贷款，预计这些贷款不能全部归还。由于这些“不良贷款”的市场价值远远低于其账面价值，美国对外国总债权中的这一部分就被高估了，

528 因而美国的净外债被低估了。最后，人们也必须允许对流入美国的外国资本（来自非法渠道流入的那部分资本）可能不做记录，这样就少报了美国的净外债。由于以上提到的各种错报，商务部迟迟没有报告自1990年6月以来美国国内外的净外债和总外债的数值。

即使美国的净外债绝对规模被正确地衡量了，它也不能单独构成评定美国净外债地位的一个适当基础。这样一项评估要求对美国净外债的相对规模和负担进行检查。例如，1987年美国的净外债等于3 780亿美元，但它只占当年美国实际GNP的9.8%。从历史上看，与其他国家相比，这都是一个净债务与GNP之比的适度数值。至于外债负担，即按照它需要偿付的税负，美国总外债的年服务成本大约已占到美国出口的10%，而1987年，对于三个债务危机国家阿根廷、巴西和墨西哥来讲，相似比率的数值分别等于52%，33%和38%。如果人们记得美国的债务是以美元标价的，而美元作为一个关键的储备货币具有世界范围的需求，那么美国和发展中债务国家在外债方面的差别就变得更加显著。因此，至少在理论上，美国可以通过印刷更多美元或者发行新的以美元标价的债务来偿还它的全部外债。然而，对于一个典型的发展中债务国来说，情况却不同，为了偿付债务它必须通过出口来获得主要外汇。

相关内容

尽管考虑美国外债的规模和负担时，并不能证明公众、媒体和政客表现出的焦虑和逆向反应是正确的，但是，20世纪90年代美国净外债地位的趋势以及空前的增长可能对经济造成潜在的破坏，因此是令人惊惶的。

就此而论，要注意历史事实表明了净债权上升（或净外债下降）与美国经济繁荣没有必然的联系（例如，在1929—1932年大萧条的初期美国的净债权状况改善了），这一点是很重要的；相反，净债务上升（净债权下降）也并非通常显示差的经济时期（例如，1884—1893年美国是净债务国，却是一个以外资流入刺激投资繁荣和快速工业化扩张为特征的时期）。

因此，20世纪80年代晚期的效应以及净外债的未来经济含义在很大程度上取决于资本流入的当前配置。如果流入的资本被引导进入生产性投资项目，提高未来收入增长率的比率将大大高于其偿付更高的外债所需要的比率，债务的增长并不必然与更高的未来生活水平相矛盾。另一方面，如果流入的资本主要转移到维持政府和家庭消费（由储蓄率下降来反映）的增加，则将来的收入增长率就会放慢。那么，基于这个相对较小收入的外债偿付将反向影响未来的生活水平。

关于20世纪80年代外资流入与国内投资之间的性质和关系强度的证据是不确定的。然而，如果进行判断，以总收入的份额和净固定投资（所有私人花费在建筑、厂房和设备上的折旧费用）增长率为基础，与前几次扩张相比较，1983—1989年经济扩张时期的投资绩效较差。（当使用其他衡量方法和投资概念时，这个结论会被削弱，但不会被推翻。）这一时期应该有主要理由来理解20世纪80年代净外债的急剧增加：资本流入似乎更多地对消费起作用而不是对投资起作用。另一个重要的关注点是对外国储蓄（以外国资本流入的形式）的严重依赖在未来长期内是不可能持续下去的。外国借贷者由于感到他们拥有过多以美元标价的资产，可能会决定削减他们的贷款，要求用美元以外的通货来支付，以及要求他们的贷款具有更高的收益率。如果借贷者觉察到美国的通货膨胀率高得不可接受，以及更一般地说，如果他们对美国经济的信心崩溃了，上述结果很可能出现。在这种情况下，可能会有逃离美元（以及 529 以美元标价的资产）的行为，导致美元汇价贬值，并且最终丧失它的“储备货币”地位。逐步上升的外债也可以通过保护主义者的感情和政治压力创造一种有利的环境，以采取限制性的措施防止金融资本自由流动并限制自由贸易及外汇体制。在以日益一体化和相互依赖的经济为特征的世界中，实施这些措施的长期成本可能会大大超过任何短期收益。

减缓美国外债增长率并最终减少未来的债务规模，一个有效的政策就是要解决根本原因——美国对外国储蓄的严重依赖，也就是说，

低的国内储蓄率。因而，提高家庭储蓄率和降低政府预算赤字是任何旨在控制外债的政策工具箱中的基本手段。要实现较高的国内储蓄率，可以通过某种人口政策倾向（如人口爆炸时期出生的一代渐渐成长为45～64岁的人群，他们更倾向于储蓄，及其在总人口中比率的上升）以及针对保持低通货膨胀率的货币政策来加以推动。

参考文献

Faust, Jon. "U. S. Foreign Indebtedness: Are We Investing What We Borrow?" *Economic Review* (July/August, 1989): 3-19. 是一篇精彩的文章，用简洁的术语解释了美国外债状况的历史趋势，并分析了20世纪80年代美国外国资本流入和投资之间的联系。

Meyer, Stephen A. "The U. S. as a Debtor Country: Causes, Prospects, and Policy Implications." In *The International Financial Reader*, edited by Robert W. Kolb. Miami, Fla: Kolb Publishing, 1990. 这篇文章强调了在20世纪80年代美国净外债急剧上升时期储蓄—投资不平衡的作用。而且还强调了美国和发展中债务国外债的差异，以及美国外债形势好转的前景。适合大学生和一般读者阅读。

Ott, Mack. "Is America Being Sold Out?" In *The International Financial Reader*, edited by Robert W. Kolb. Miami, Fla: Kolb Publishing, 1990. 对于解释美国的外国直接投资的某些广泛传播的错误概念，是一个很好的尝试。奥特（Ott）讨论了流入美国经济的外国资本中投资部分的收益，并说明了正确规模。

Scholl, Russell B. "International Investment Position: Component Detail for 1989." In *Survey of Current Business*. Washington, D. C.: Department of Commerce, 1990. 该文详细讨论了美国全部外国资产和负债的个人部分，以及对它们估计所使用的方法。还包括1975—1989年期间的详细数据。

United States. President. *Economic Report of the President*. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1989. 1989年报告的这部分内容讨论了美国净外债状况的近期变化，衡量中存在的问题，以及美国净外债的国内政策含义。

United States. President. *Economic Report of the President*. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1990. 1990年报告的这部分内容集中讨论了美国投资和储蓄的缺口，净外国资本流入在缩小该缺口中的作用，以及影响国内储蓄和投资的因素。

互参条目

Budget Deficits and Surpluses，预算赤字和盈余；Capital Flows: International，国际资本流动；Deficit Spending，赤字支出；Gross National Product: Real and Nominal，实际国民生产总值和名义国民生产总值；National Debt，国债；Saving，储蓄；Trade Deficits, International Debt, and Budget Deficits，贸易赤字、国际债务和预算赤字。

萨艾德·马戴维 (Saeid Mahdavi) 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

EXTERNALITIES
外　部　性

530　**经济学类别**：一般经济学

研究领域：经济理论；卫生、教育和福利理论

外部性是发生在买者和卖者之间的市场交易中不付费的第三方的效应。可能有正面效应，如好处向他人溢出，或者可能有负面效应，如强加于他人的成本。外部性经常被用来证明某个政府行为的正确性：鼓励产生正的外部性，并禁止或阻碍产生负的外部性。

主要术语

内部性（INTERNALITIES）：应用于非市场组织（如政府）的目标和规则，可以使组织以无效率或有悖于社会目标的方式行动。

边际成本和边际收益（MARGINAL COST AND MARGINAL BENEFIT）：生产额外的一单位商品或劳务所产生的成本和收益。

市场失灵（MARKET FAILURE）：自由市场在以一种有效方式配置资源以满足消费者时的失败；例子包括公共或集体商品，市场力量的集中（垄断和强大的工会），以及外部性。

负外部性（NEGATIVE EXTERNALITIES）：在买者和卖者之间的自愿市场交易中，强加于不付费的第三方的成本。

正外部性（POSITIVE EXTERNALITIES）：对没有反映在支付的一种商品或服务价格中的对第三方产生的利益。

溢出效应（SPILLOVERS）：一个常与术语“外部性”交替使用的同义词。

交易成本（TRANSACTION COSTS）：达成一项市场交易、出售或购买的成本，如果交易成本足够大，可以阻碍有效交易的发生；包括信息成本以及支付律师和经纪人的费用。

综　述

资本主义国家，如美国，依靠市场来决定私人商品和服务如何生产及在社会中进行配置。经济学家相信自由市场经济通常是生产商品和服务以满足社会成员的最有效率的体制。然而，有时，市场经济不会有效生产，而且不能以社会认为公平的方式分配商品和服务。当这种情况发生时，我们就说市场失灵出现了，这可能为公共干预提供了一种合理性。外部性或溢出效应是市场失灵的一种类型。

当收益或成本溢出到除商品或服务买卖双方之外的第三方时，外部性就发生了。当一种外部性存在时，它会影响买者和卖者根据各自买卖意愿所做出的决定。如果价格中不包括商品或服务的所有成本（因为有些成本转移给了第三方），就可能存在生产过剩。类似地，如果商品或服务的价格不反映社会全部收益，就可能出现生产不足。出现任何一种情况，经济学家都相信资源将出现错误配置，从而导致无效率。

教育是经常被引用的一个具有正外部性的例子。当教育的主要受益人是接受教育的人时，受教育者为得到这种权利而支付了学费，然而，社会作为一个整体也从受教育的公民身上获益。国家的生产率得到提高，政治参与率也会提高。因此，外部性的概念为政府对教育生产、资金供应或补贴提供了一个理由。

污染是引用最多的一个关于负外部性的例子。当上游是倾倒生产废物的场所，而使用当地空气或水的个人或企业处于下游和顺风位置，那么废物倾倒给其他人带来了成本。这些成本可能包括疾病、丧失生产能力，甚至极端情况，失去生命。如果政府不介入，该产品的全部（社会）成本就不是由买者负担，而可能导致商品的无效率过度生产。

有些外部性是相当普遍的，通常不能证明政府干预的正当性。例如，一个人油漆他荒废的房子可能增加周围财产所有者的价值，然而很少有人会提倡政府在处理这个外部性中的作用。在许多情况下，私人行为可以矫正外部性问题。例如，如果一个人的邻居实施了侵害行为，使得她不能享受她的财产，那么就可以通过民事诉讼来获得法律赔偿。另一些外部性也许相对无关紧要，而且政府干预的成本可能会超过试图矫正外部性而获得的收益。政府行为反过来还会影响个人自由，其成本是很难量化的。最后，即使外部性十分重要，而且有阻止或鼓励的正当理由，政府常常也没有能力以有效的方式处理外部性。

531

有许多关于政府试图解决外部性的例子，却无意中产生了副作用。例如，联邦城市复兴计划寻求恢复城市市区的活力。尽管有时取得了成功，但是也经常造成低收入住房供应的损失，需要实施进一步的政府行为。

有些经济学家认为，当出现外部性时政府太急于干预了。经济学家罗纳德·H·科斯（Ronald H. Coase）辩解道，外部性造成的破坏责任本质上是相互的。为了说明，他引用了离群的牛损坏邻居家农田里的庄稼的案例。如果牛必然会走失，那么牛肉供给的增加只能以谷物供给的减少为代价。除非牛肉和谷物的相对社会价值是已知的，否则根本不清楚阻止牛走失（即阻止负的外部性）将会导致资源的最有效配置。因此，在科斯定理中，他声称当存在外部性时，如果涉及的双方谈判成本为零，资源错误配置将不会发生。那么，这个例子中的农场主就会发现，围起篱笆或者给牧场主钱以让其减少牛群的数量是值得做的事情。农场主的谈判将达到这样一点为止，从减少谷物损失中获得的边际收益等于他为停止损害支付的边际成本；同时牧场主也会达到这样一点为止，减少牛群数量而导致的边际损失等于从牧场主那里得到的边际收益。如果法律保护农场主，对于牧场主来说补偿农场主可能成本更有效，而且比让牧场主设置篱笆来防止牛走失会使双方都得到改善。

在两种情况下，没有公共干预也可以达到有效解决问题的目的。然而，在下列情况下分配问题是完全不同的：如果法律保护牧场主放牧的权力，牧场主的状况会改善；而如果法律保护农场主的庄稼，则农场主的状况就会改善。另一个需要考虑的因素是双方相对的讨价还价能力，这可能影响分配的结果。

科斯认为在某些情况下，如覆盖广大地区的污染，以谈判协商解决办法的交易成本可能相当高，而政府的规制则可能是适当的。他还断言政府行为可能成本很高，而且也并不一定会比由市场解决问题带来更好的结果。

经济学家小查尔斯·沃尔夫（Charles Wolf, Jr.）也考察了政府干预的成本，他认为在选择政府干预之前政策制定者必须估算非市场（公共部门）失灵的可能性。他还注意到了强内部性的存在，它会导致政府解的无效率。

应　用

处理外部性问题有许多方法。在有些场合，私人谈判可以成功。例如，有两个相邻的所有权人分别通过大的革新改善了财产，投资收益可能是不充足的，然而这样的行动为邻居提供了免费的收益。一种解决方法就是双方之间达成协议以共同恢复他们的财产所有权，从而使双方财产的收益最大化。一种可选择的方法是一个所有者购买另一个所有者的财产，并改善双方的财产。

政府干预通常采取以下形式中的一种：禁止；分离；指示或管制；补贴；以及价格、税收和排污收费。一种具体策略的使用应该取决于实现期望目标（以最低社会成本获得最大利益）的效率；行政成本和复杂性；需要的灵活程度；以及公平问题（谁受益谁付费）的估价。

当潜在行为导致对第三方的直接危害时，政府通常禁止该行为。例如，放射线或有毒气体的排放，或者遵从成本非常小从而完全的禁止可能是适当的（如乱丢垃圾）。然而，禁止也忽略了与外部性相关的边际成本和边际收益。因此，在污染的情况下，降低污染程度 90%，其边际收益可能非常高，值得付出很高的成本，然而，进一步减少剩余 10%的污染，其成本可能会超过边际收益。

分离不相容的活动，如工业和居民，吸烟者和不吸烟者，当实施相当容易而且成本较低时，以及当外部性涉及的范围不太大时，分离是有效的。分离是当地土地利用中使用的方法，而且是用分区管制来处理不相容的活动。然而，它不是一个非常灵活的控制方法，而且不能很好地适应市场或技术的变化。此外，边界线上的分离可能非常昂贵，或者是不便利的。

政府立法的指示或管制是处理外部性问题最常用的办法。政府规定商品和劳务的生产者或消费者的某些行为或标准，经常被称为命令和控制。例子包括：汽车的英里标准和催化式排气净化器；电力生产中禁止使用高硫煤；以及工厂的职业健康和安全标准的强迫接受。经济学家常常怀疑这个办法的有效性，因为很难确定污染的最优水平或最好的可利用技术；一旦确定了标准，监督和实施的成本非常高；常常缺乏足够的灵活性以适应技术或市场条件的改变；而且几乎没有什么激励促使生产者寻找更好的办法减少负的外部性。经济学家宁愿选择广泛的标准，因为它对管制者和生产者来讲具有最大程度的灵活性，以实现最有成本效益的外部性减少。

当政府想要鼓励一种具有正外部性的商品生产时，补贴是最为常用的方法。例如，州支持它的高等教育体系，联邦政府为学生提供贷款担保，力图降低高等教育费用并使得人们上大学更容易。公众的假定是高等教育的收益不仅仅自然增加到个人身上，而且自然增加到更大范围的社会中。在政府之间的系统中，也常常使用补贴，因为溢出效应超出了地方或州政府的边界。为污水处理工厂（阻止负的溢出效应）和州际高速公路（对整个国家而言具有正的溢出效应）提供的联邦援助基金，就是认识到这些活动的州之间的特点而做出的尝试。

价格、税收和排放收费是经济学家赞成的策略，但政府并不广泛使用。例如，经济学家认为如果一个企业为其污染负担了全部社会成本，这些外部成本就“内部化”了（即企业承担它以前给别人带来的成本），而且为降低成本而减少污染将符合企业自身的经济利益。这种方法的优点是它为企业提供了一种激励以开发最有成本效益的污染控制系统。政府的困难在于需要知道各种污染水平的边际成本和清理污染的潜在必要条件。这需要大量的信息。

然而，当排污容易衡量时，使用税收或排污收费可能是可取的管制措施。例如，对汽车征税而不是规定强制性排放标准，可能会促使更有成本效益、低污染的内燃发动机的出现。许多人反对这种方法，因为看起来个人或企业被允许为污染而付费；然而，经济学家辩称为降低成本减少废物排放将符合个人和企业自身的经济利益，而且一般说来，个人和企业会对他们自身的经济利益做出反应。

没有一种解决外部性的具体方法在所有情况下都是合适的。当政府企图鼓励一种行为改变时，有些方法（如补贴、税收或排放收费）能够最好地发挥作用；当外部性的成本很高而且鼓励不足以成为改变行为的必要动力时，禁止或管制可能是必要的。

相关内容

外部性的概念是于 20 世纪 20 年代由经济学家 A. C. 庇古（A. C. Pigou）首先提出的，后来经过保罗・A・萨缪尔森（Paul A. Samuelson）、科斯、理查德・A・马斯格雷夫（Richard A. Musgrave）及许多经济学家发展。这个概念对于理解自由市场机制在有效配置商品和服务方面的局限性是非常有用的。当存在明显的强加于第三方的成本时（污染），政府干预可能既是合意的，又是必要的。这个概念也有助于构造讨论关于政府适当角色的框架。然而，因为外部性是普遍存在的，而且经常是难以确定的，为了把重要和不重要的外部性分开，以及认识到政府试图矫正外部性时非市场失灵的可能性，

就需要做出正确的判断。

由于城市生活日益增加的复杂性和邻近性，外部性是典型而不是特例。在一个更加乡村式的环境中，个人或企业免费使用空气和水仍是可能的。然而，随着拥挤的增加，人们逐渐意识到这些商品的使用不是免费的。个人和企业的行为确实会影响他人的生命和生活。

经济学家加勒特·哈丁（Garrett Hardin）已提出警告，如果个人不考虑他们的行动给别人带来的伤害，可能会导致潜在的灾难。人们逐渐意识到，这样的行动具有国家和国际的含义。酸雨袭击、臭氧层空洞、森林砍伐、河流日益盐碱化，以及其他环境效应，都具有长期的含义，即个人刚刚开始理解并试图解决这些外部性带来的问题。

处理外部性没有完美的方法。有些可能是无关紧要的，而有些可以通过私人谈判解决，但越是重要的和广泛存在的，就越可能需要政府的行动。每种外部性都必须分别考虑，以便决定使用哪种控制手段是合适的，既考虑到效率又顾及公平；考虑干预的收益和成本（包括管制成本）之间的差异，还要考虑谁受益谁受损。尽管经济学家可以帮助衡量这些问题，但最适当的行动最终还是一项考虑价值以及收益和成本的政治抉择。

参考文献

Apgar, William C., and H. James Brown. *Microeconomics and Public Policy*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1987. 最常使用的微观经济学教材，包含外部性概念的章节。这本书根据经济理论提供了精彩的处理该主题的方式，并为评价政府的各项干预策略提供了一个分析框架。

Baker, Samuel, and Catherine Elliott, eds. *Readings in Public Sector Economics*. Lexington, Mass.: D.C. Heath, 1990. 第二节“外部性经济学”包括几篇重要的文章，包括罗纳德·科斯的“社会成本问题”，引自 *Journal of Law and Economics* 3 (October, 1960)，和加勒特·哈丁的“公地的悲剧”，引自 *Science* 162 (December 13, 1968)。

Musgrave, Richard, and Peggy Musgrave. *Public Finance in Theory and Practice*. 5th ed. New York: McGraw-Hill, 1989. 理查德·马斯格雷夫，财政理论系主任，和他的妻子为外部性存在时的政府干预，以及为具有美国这类联邦体制国家的政府之间授权解决存在于管辖权之间的外部性问题，提供了经济学理论根据。

Rhoads, Steven E. *The Economist's View of the World*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1985. 这本书是写给想了解基本的微观经济学知识及它们如何影响（或者能够影响）政府政策的非经济学家的。有好几章介绍外部性概念以及在证明政府干预时这些概念的作用。

Wolf, Charles, Jr. “A Theory of ‘Non-Market’ Failure: Framework for Implementation Analysis.” *Journal of Law and Economics* 21 (April, 1979): 3-10. 更简洁的版本见 *The Public Interest* 55 (Spring, 1979): 114-133，重印于 R. Haveman and J. Margolis, *Public Expenditure and Policy Analysis*, 3d ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1983)。这是一部重要的著作，在分析公共部门是否应该介入私人市场交易，甚至在“市场失灵”被察觉时，提出了一些附加的思考。沃尔夫（Wolf）认为许多非市场组织倾向于无效率，由于衡量结果、目标存在、规则、程序（内部性）方面存在的困难，有时会引起组织行为和社会目标不一致。他在这个题目上的扩展见 *Markets and Governments: Choosing Between Imperfect Alternatives* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1988)。

互参条目

Bargaining，谈判；Coase's Theorem，科斯定理；Pollution Economics，污染经济学；Regulation and Deregulation，管制和放松管制；Subsidies，补贴。

詹姆斯·埃德温·基（James Edwin Kee） 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

FACTOR ANALYSIS
因 子 分 析

经济学类别：数量方法
研究领域：统计数据和分析

因子分析是一种多元变量方法，用于解释和分析许多相关变量之间的关系，并确定这些关系是否能用一些理论上有意义、相对独立的因子或组成部分加以总结。

主要术语

公因子方差（COMMUNALITY）：原始变量的所有因子能够解释的变化比例。

特征值（EIGENVALUE）：一个因子引起的变化量。

因子（FACTOR）：原始变量的线性加权组合，也代表浓缩（减少）原始变量组的构造（维度）。

因子负荷（FACTOR LOADINGS）：原始变量和因子之间的相互关系，表明由一个因子解释的原始变量的变动百分比。

因子旋转（FACTOR ROTATION）：改变因子的轴，以达到一个简化的、可以解释的因子结构的过程。

因子分数（FACTOR SCORE）：从使用的特定样本中得到一个因子的特定值。

综　述

因子分析是最有用的多变量统计方法之一，用以研究许多变量之间存在的关系。这些关系以数据中的相关性模式来描述。在因子分析中，重点是识别变量之间线性组合的因子。在识别的过程中，所有变量都以相同方式处理。

因子分析的一般目的，首先是数据压缩，以找出一种方式将原始变量压缩成少数因子，而不丢失原始变量所包含的大量信息；解释，是为了识别潜在的数据结构；为以后的分析识别变量；最后，为后来的统计分析创造新的变量组合。

第一个动机（数据压缩）所隐含的主要目的，是为了节约大量资源。例如，考虑一个包含 50 个问题的调查问卷。许多问题可以看成是一个相同的理论概念的指标。研究者可能会发现这些问题（变量）之间的关系，并可能用 5～6 个因子来描述它们之间的相互依赖性。因此，可以避免对全部 50 个变量的额外分析。除此之外，数据压缩和由此导致的概括能够使研究者专心于较少的方面（概念），并更好地表述他们的发现。

第二个目的是解释。它是第一个目的的推论。识别一组标准（概念）可能不是显而易见的，但是潜藏在原始变量之中。例如，用一份调查来让工人按照重要性给产品质量的特征排序，经济学家可以通过对数据的因子分析来发现某些不能观察到的质量的特征。这些特征可能是诸如不同组织层次之间的联系（或缺乏联系），以及高层和中层管理者之间承诺的质量水平的可感知的差异。

第二个目的和第三个目的是相似的，因为它们都是使用有关因子的信息进行进一步分析。变量的识别以因子负荷为基础，而新的变量组合的产生需要使用因子分值。

应　用

因子分析的第一步是准备数据集合，诸如

包括什么变量、如何衡量以及提出的样本规模等问题。至于样本规模，一般的原则是要有5倍于要分析的变量的观察值。

一旦估算好了数据，下一步就是寻找变量之间的相关性。结果是一个相关矩阵，它的对角线以外的元素反映变量之间的关系。对相关矩阵的考察有助于识别可以分成一组的变量。然而，仅通过考察相关矩阵，很难清楚地理解所有的相关关系模式。因此，人们最有代表性的是考察最大的相关性集合。于是，需要决定将要选择哪一个因子模型。如果是为了预测，通过较少数目的因子来总结变量中包含的信息，因子分析中的主要成分就被选择出来了。因此，主成分因子分析以最小的信息损失识别描述原始变量的变量间的线性关系。因此，这一方法是数据驱动的。另一方面，如果是为了识别不容易识别的潜在结构，也会选择公共因子分析。相应地，这一方法是理论驱动的。当基本的考虑是为了预测并决定用来尽可能准确地解释原始变量的易变性的因子时，适合的方法是主成分因子分析。与此相对应的是，当基本的目标是为了发现更多难于识别的潜在关系，并且分析者对于误差的变化所知很少，那么合适的方法是公共因子分析。通过公共因子分析，公因子方差插入相关关系矩阵的对角线，与一致性形成对比，一致性插入主成分因子分析之中。用来估计每一个变量的公因子方差的方法之一是，与集合中所有其他变量相关的变量的平方多重相关关系系数。另一种方法是运用相关关系矩阵中与那一变量有关的最大非对角因子。

选择好因子模型后，还需要识别因子提取方法。有两种选择：直角因子旋转和斜角因子旋转。如果在旋转中坐标轴保持直角，则为直角旋转，其因子的相关性为0。如果坐标轴不保持直角，旋转为斜角旋转，其因子之间的相关性很小。斜角因子的解决方法在数学上比直角因子复杂。事实上，关于斜角因子解决方法的满意的分析方法没有达成一致。然而，从理论和经验的观点看，使用斜角因子旋转更加符合现实。因为自然界的各种影响很难是无关的。除此之外，由于假设原始变量是相关的，预期结果变量在某种程度上是相关的。最后，对直角或斜角旋转的选择取决于所研究的问题的特殊需要。如果研究的目的是数据压缩，不关心结果因子的意义，那么合适的方案是直角因子旋转。如果研究的目的是为后来的回归分析、相关分析、判别式分析描绘变量，也可以用直角因子旋转。另一方面，如果主要目标是取得理论和经验的空间或构造，那么斜角因子旋转更合适，因为变量不可能不相关。

选好因子提取方法后，可以得到起初没有旋转的因子，并对数据压缩的可能性做出分析。下一步，估计出可以提取的因子个数。结果主要是通过考察非旋转的因子矩阵得到的。然而，使用的因子的准确个数不应该在因子旋转和对结果因子做出解释前决定。不能保证非旋转因子的解决方案，能够对于所研究的变量的解释提供有意义的信息。为了决定数据中应该表述的因子个数，要考察每个因子解释的总变化的百分比，称为特征值。最常用的方法是"隐藏根标准"，也称为"特征值大于或者等于1"。这一方法表明仅应该包括引起的变化大于1的因子。这一方法的基本原理是任何解释中保留的单个因子，应该至少对一个变量的变化负责。

如果研究的目的是数据压缩和识别变量之间的关系，因子旋转和对结果因子的解释可能是最后一个研究步骤。另一方面，如果目的是识别合适的变量，或者为以后的分析阶段创造一个全新的变量组合（回归或其他预测方法），那么研究将不得不继续。为了识别合适的变量，分析者将考察因子矩阵，并且选择具有最高因子载荷的变量。要为以后的分析创造全新的变量组合，分析者将计算合成因子分值来代表每一个因子。于是合成因子分值被用来作为回归、相关关系和判别分析中代表解释性变量的数据而使用。

相关内容

因子分析可以追溯到19世纪后半期。一位英国科学家，弗朗西斯·高尔顿（Francis Galton）考察人类的特征（诸如智力、体重和

体力）在多大程度上是由遗传决定的。他希望发现一种使父母及其后代的特征之间关系数量化的方法。与数学家卡尔·皮尔逊（Karl Pearson，1857—1936）进行合作之后，他的解决方案导致了回归分析的出现。皮尔逊的研究表明，高个的父母所生的后代其身高有后退（回归）的趋势。因此回归成为从一个变量预测其他变量方法的名称。后来，统计学家使用“多元回归”这一术语来描述使用多个变量来预测另一个变量的过程。回归分析构成了计量经济学的主体，是经济学和商业中最常用的预测方法。

皮尔逊通过回归掌握了变量之间关系的模式后，开始对变量的相关程度，即相关分析深感兴趣。运用相关分析，分析者能够说明回归方程对关系的描述事实上如何。例如，如果经济学家对预测年度国民生产总值感兴趣，他们可能以最终消费支出作为基础。国民生产总值和消费支出之间的相关性表明这种关系的强度。

20 世纪早期，研究者研究许多变量之间的关系。下一步是要形成研究这些关系的结构模型。1904 年，查尔斯·E·斯皮尔曼（Charles E. Spearman，1863—1945）首次提出因子分析模型。他对不同班级孩子的考试分数做了相关分析，并假设这种相关关系可能是由于一般的智力因子以及与个人实验本身相关的第二组因子产生的。20 世纪 30 年代，路易斯·L·瑟斯通（Louis L. Thurstone）扩展了斯皮尔曼的模型，将多个因子（多元因子分析）包括进来。他的方法很快得到了推广。

大多数的早期应用是在心理学和教育学领域。然而，20 世纪 50 年代和 60 年代，因子分析在经济学和商业中的应用有了巨大的发展，包括股票市场上的分组变量、市场细分的识别、产品属性分类的识别、有效性评估、城市规划、企业在消费者心目中的形象测度以及风险评估。

近几年，因子分析还应用于数据压缩。商业和经济学领域的研究者经常发现他们面临比观察到的变量更多的情况。在这些情况下，合并一些变量而不丢失许多信息是必要的。因子分析使数据压缩成为可能，这一点对分析者很有用，尤其是在预测销售和研究股票市场方面。

因子分析是多元变量方法中应用最多的，由于许多关于因子分析使用和理论基础的早期争议已经得到了解决。它受到欢迎的另一个原因是计算机的广泛、廉价的运用的推动作用。事实上，所有的统计软件包，包括进行因子分析的解决方法（运算法则）都是商业上可得的。这些因子指明因子分析将来在其他社会科学规则中的扩散，以及它在已经建立的用途中日益增长的应用。

参考文献

Hair, Joseph F., Jr., R. Anderson, and R. Tatham. *Multivariate Data Analysis*. 2d ed. New York: Macmillan, 1987. 有关多变量分析的较为可读的书之一。提供了对多变量方法的总体理解，然而与这一领域的其他著作不同，因为这本书在正文之后附有解释最常见应用的文章。

Harmon, Harry H. *Modern Factor Analysis*. 3d ed. Chicago: University of Chicago Press, 1976. 提供最经常使用的因子旋转方法的详细描述。推荐给那些愿意更详细地讨论旋转技巧理论和实践的人。

Mulaik, Stanley A. *The Foundations of Factor Analysis*. New York: McGraw-Hill, 1972. 内容广泛的一本书，包括因子分析的简短历史。还包括使用因子分析是为了探索，而不是为了证实的目的之间差异的讨论。一般来说，使用的方法是数学方法，对非专业读者来讲相当难。

Overall, John E., and C. James Klett. *Applied Multivariate Analysis*. New York: McGraw-Hill, 1972. 相当先进的因子分析方法。尽管是面向应用的，感兴趣的读者可以发现对因子旋转方法，诸如最大方差法、四次方最大值法（quartimax）和相等最大值法（equimax）的详细描述。

537

互参条目

Macroeconomics：An Overview，宏观经济学综述；Mathematical Economics，数理经济学；Money，Credit，and Capital Markets，货币、信贷和资本市场；Portfolio Theory，资产组合理论；Stocks and the Stock Market，股票和股票市场。

波汉·F·亚瓦斯（Burhan F. Yavas）著
潘素昆 译
夏业良 校

THE FEDERAL RESERVE BANK
联邦储备银行

538 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：货币理论

联邦储备体系于1913年建立，是美国的中央银行。它的功能包括通过运用货币政策来管理国家货币供给，监督银行体系，为联邦政府提供银行服务，并且发行货币。

主要术语

银行恐慌（BANK PANIC）：人们对银行丧失信心，并匆忙提取存款的状态。

中央银行（CENTRAL BANK）：一种政府机构，其功能包括控制国家的货币供给。

商业银行（COMMERCIAL BANK）：提供广泛服务的银行，包括接受公众支票类型的存款，并提供贷款。

存款机构（DEPOSITORY INSTITUTIONS）：金融机构，如接受公众存款的商业银行、储蓄和贷款协会以及信贷联盟。

贴现率（DISCOUNT RATE）：联邦储备体系向银行提供贷款而收取的利息率。

保证金要求（MARGIN REQUIREMENT）：购买股票时必须以现金支付的比例。

货币政策（MONETARY POLICY）：为影响经济表现由联邦储备体系实施的对经济中货币供给的相机抉择的控制。

公开市场业务（OPEN-MARKET OPERATIONS）：美联储买进或卖出美国政府债券。

准备金要求（RESERVE REQUIREMENT）：联邦储备体系要求银行为支持其存款支付而保持的储备数量。

综　述

联邦储备体系是美国的中央银行。作为中央银行，它与普通的商业银行有很大区别。联邦政府和其他银行与联邦储备银行有账户往来，但是不接受个人业务。联邦储备体系通常被称为美联储。联邦储备体系是美国政府的一个独立机构。它最重要的功能是管理国家的货币和信贷供给。

联邦储备体系是根据国会的一项法案于1913年建立的。建立的目的是为了监管全国的银行，并提供更加灵活的货币体系。最初打算建立一个分散的地区网络，这一体系将全国分为12个地区，每一个地区都有独立的联邦储备银行。这些银行分别位于波士顿、纽约、费城、克利夫兰、里士满、亚特兰大、芝加哥、圣路易斯、明尼阿波利斯、堪萨斯州、达拉斯和洛杉矶。此外，还有25个联邦储备支行。

联邦政府批准成立的国民商业银行要求必须是联邦储备体系的成员。州政府批准成立的商业银行如果符合特定的要求可以选择是否加入联邦储备体系。1980年以前，成员银行比非成员银行要接受更多的储备要求，这就使得许多银行退出了这一体系。然而，那时，只有成员银行才能从美联储借款。成员银行和非成员银行的这些区别，现在已经不存在了。

联邦储备体系在治理委员会的授权下运作。这一委员会负责制定大部分货币政策。委员会位于华盛顿，由美国总统任命，并由参议院通过的7名成员组成。委员会成员每届服务14年，新成员每两年选举一次。委员会主席每4

年一期，由美国总统从 7 名成员中任命，可以连任，并且连任非常常见。

治理委员会和 5 位联邦储备银行的行长，包括纽约联邦储备银行行长，组成公开市场委员会。这一委员会负责决定公开市场操作。公开市场操作是美联储实施货币政策的基本方法。

货币政策是美联储实施的旨在控制国家货币供给的政策。为公司和个人提供在经济中支付的货币供给非常重要，因为货币供给影响价格水平、利率、汇率，甚至生产。联邦储备体系的主要的长期目标是关注为经济增长提供的货币供给和信贷是否充足，同时物价是否稳定。

539

美联储有三个实施货币政策的主要工具，即公开市场操作、改变贴现率和改变准备金要求。每个工具都直接或间接地影响利息率和银行愿意贷款的货币数量。美联储还有其他的限制要求。一些要求会影响特定市场。例如，美联储对股票购买设定保证金要求。另一个政策工具称为“道义劝告”，这意味着美联储试图奉劝银行按照其目标行事。

除了实施货币政策以外，美联储还有几个重要的目的。美联储一些其他机构联合负责监督和管制存款机构的行为。美联储还作为“最后借款者”，这意味着在金融危机中，它将为银行提供贷款，即使其他银行不能或者不愿意提供。联邦储备银行还监督银行兼并以及外国银行在美国的运作。为了稳定美元的价值，它会干预外汇市场。它负责将货币投人流通、清算支票，并处理银行间的某些电子资金转移。联邦储备体系作为政府的非正式经济顾问，各联邦储备银行负责进行经济研究。美联储还持有美国财政部和其他联邦机构的存款，它还作为联邦政府的银行。

应　用

纵观美国历史，许多美国人不信任建立强大的中央集权的银行体系，因为这一授权会导致潜在的权力。因此，1913 年，国会创立了联邦储备体系，它构想了一个高度分散的体系。这一体系中 12 家美联储的地区银行依据每一地区的需要制定政策。在实践中，美联储比它的建立者所构想的要集权得多。货币政策大部分由位于华盛顿的治理委员会制定。治理委员会主席对美联储的决定具有很大的影响。

尽管美联储是由国会创立的，但是在技术上美联储大部分是独立于政府控制的。美联储保持独立的目的是限制货币政策被用于政治目的。国会和总统均不对美联储的决定进行日常控制。除了独立性以外，美联储的货币政策一般与财政部的财政政策相配合。美联储每年两次向国会报告它的货币政策目标，并解释其目标与国会和管理当局目标的相关性。研究表明，20 世纪 50—80 年代，主流货币政策与总统的经济目标是吻合的。

实施货币政策的三种基本工具——改变贴现率、改变准备金要求和公开市场操作的相对重要性，与美联储的创立者们当初构想的有很大不同。最初创立者们认为，与英格兰银行一样，美联储向成员银行提供借款和贴现是货币政策的主要工具。贴现率是存款机构从美联储借款时的利息率。当美联储提高贴现率时，银行向外贷款受到打击，并发出美联储将实行紧缩货币供给增长的信号。当降低贴现率时，美联储则鼓励银行向外贷款并发出愿意提高货币供给增长的信号。

美联储成立后不久就发现买进和卖出政府债券对银行储备和货币供给有重要影响。因此，公开市场操作成为美联储最重要的货币政策工具。这一工具既有力又灵活，并且能够在连续的基础上根据美联储的判断得到施行。

从 1980 年开始，所有存款机构不得不遵循美联储设立的准备金要求，这意味着为了支持用于货币控制目的的存款，这些机构必须保持要求的准备金数量。如果美联储要增加准备金要求，那么银行将不得不保持更多的准备金，并且因此仅能提供少量贷款。更低的准备金要求意味着银行能够借出更多的资金。改变准备金要求是潜在的、有力的政策工具，但是，在实践中，美联储不经常使用这一工具。

540

尽管联邦储备体系的主要目的是监管银行业，美联储在防止银行破产上并不总是成功的。例如，在 1930—1933 年大萧条期间，发生了大量的银行破产。联邦存款保险公司（Federal

Deposit Insurance Corporation）是根据1933年的《联邦储备体系法案》（Federal Reserve Act）设立的，目的是为银行存款提供一定限度内的存款保险，并进一步恢复公众对银行体系的信心。

1933年之后，美国没有发生过大范围的银行恐慌，尽管许多银行，包括一些大银行，在20世纪80年代破产了。一些银行由于坏账而破产，另一些银行由于欺骗性的管理行为而破产。许多经济学家认为存款保险和美联储的最后借款者功能鼓励银行采取一些不适当的冒险行为，因为最终政府会为这些坏账埋单。

在其他国家，货币政策未必以与美国相同的方式运作。外国的中央银行可能有与美国不同的政策目标和政策工具。例如，在瑞士，中央银行通过买卖外国货币实行公开市场操作。在一些欠发达国家，货币政策的一个主要问题常常是中央银行是否应该通过发行货币为一些项目融资。

相关内容

在联邦储备体系之前美国有过两个中央银行。美国的第一家中央银行成立于宪法被通过后不久的1791年，存续到1811年。美国的第二家中央银行存在于1816—1837年。尽管人们一般认为这些早期的中央银行是成功的，但是许多州银行反对对银行实行集中控制。这是最初的两家中央银行的章程没有被重新采用的主要原因。

整个19世纪，美国经济一直被周期性的金融危机所拖累。当人们对银行丧失信心，并纷纷支取他们的存款的时候，银行恐慌就会发生，并且这些银行恐慌导致许多银行破产。1906年的银行破产潮，紧跟着严重的衰退和1907年的恐慌，导致了1913年《联邦储备体系法案》的通过。这一立法的一个主要目的是试图通过更有效的监管银行体系转移进一步的恐慌。

联邦储备体系是在强烈的争议中建立的，并且经过了仔细的论证。一些人认为美联储的唯一目的是避免1907年那样严重的银行恐慌。其他人则批评《联邦储备体系法案》对于该体系的功能和运作的描述是不严密的。在实践中，美联储的功能是能够适应立法的变化和政治经济环境的变化的。

美联储的基本目标已经成为运用货币政策提供充足的货币供给，使经济增长的同时保持物价稳定。一些人认为美联储还应该运用货币政策来解决周期性的通货膨胀和失业问题。美联储实现这些目标的成功程度和美联储是否应该采取短期的自由货币政策都是经济学家们值得争论的话题。

联邦储备体系是美国最有力的政府机构之一，因为它的政策控制着经济中的货币量。它也是一个相对独立的政府机构。美联储在经济中的准确角色和功能，以及美联储如何解释并实现它的目标可能还会随着美联储以及政府领导阶层的变化而持续变化。

参考文献

Board of Governors of the Federal Reserve System. *The Federal Reserve System: Purposes and Functions*. Washington, D.C.: Author, 1984. 这一信息含量很高的120页的小册子可以从联邦储备体系免费获得。这本小册子包含的主题有：联邦储备体系的结构和历史、货币政策、联邦储备体系在国际层面的角色，以及联邦储备体系承担的其他服务和功能。这本小册子是写给公众和高校学生的。

Friedman, Milton, and Anna J. Schwartz. *A Monetary History of the United States, 1867—1960*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1963. 此书由两个经济学家共同完成（弗里德曼是诺贝尔经济学奖获得者），这本书是对将近一个世纪中，美国货币市场变化的精彩的历史描述。书中详细研究了联邦储备体系的历史、发展和政策。

Greider, William. *Secrets of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country*. New York: Simon & Schuster, 1987. 这是一本文笔优美的长篇著作，适合于普通大众。书中包括联邦储备体系在美国所行使的权力及其奥秘。

Kettl, Donald. *Leadership at the Fed*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1986. 凯特尔（Kettl）是一名政治科学家，不是专业的经济学家，因此他的书与其他大多数书写作的角度不同。该书集中描写曾在美联储掌权的各位领导人物。主题是联邦储备体系的权力取决于其主席的领导。

Maisel, Sherman. *Managing the Dollar*. New York: W. W. Norton, 1973. 梅塞尔（Maisel）是联邦储备体系治理委员会的一名成员。他的书部分是他的自传，部分是讨论他在委员会工作时美联储遭遇的问题。尽管该书的结构可能有些薄弱，但是该书直接的观点是有深刻见解的。

Mayer, Thomas, James Duesenberry, and Robert Aliber. *Money, Banking, and the Economy*. New York: W. W. Norton, 1990. 现存的几本为大学货币和银行课程写作的大学教材之一，这本书主要集中于联邦储备体系的政策和角色。包括一个清晰准确的关于中央银行和联邦储备体系结构主体的章节。

互参条目

Banking: Central and Free，中央银行体制和自由银行体制；Types of Banks，银行类型；Depository Institutions，存款机构；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Macroeconomic Policy: Expansionary，扩张性宏观经济政策；Monetary Institutions，货币机构；Monetary Policy: An Overview，货币政策综述；Creation of Money，货币创造；The Money Supply，货币供给。

简·谢尔戈斯·洛普斯 (Jane Schaerges Lopus) 著
潘素昆 译
夏业良 校

FINANCING
融　资

 经济学类别：货币和财政理论
研究领域：货币理论

现代金融市场推动了难以预测的从借出者到借入者的购买力转移。这种信贷交易会在国界之间发生，在诸如新兴的第三世界国家为经济发展而进行的融资和新成立公司的所有者和管理者的资产净值贡献中发生。金融中介，诸如银行，经常涉及这类转移，降低风险并通过资产管理创造流动性。

主要术语

代理成本（AGENCY COST）：当监督成本很高时，委托人仍雇佣代理人所发生的成本。

完全资本市场（COMPLETE CAPITAL MARKETS）：所有的定价都是基于未来的收入和资产的资本市场。

资金流动（FLOW OF FUNDS）：资金通过金融市场从借出者到借入者的流动。

流动性约束（LIQUIDITY CONSTRAINT）：当投资和消费由当前收入和流动性资产决定时，发生的分离定理的崩溃。

完美资本市场（PERFECT CAPITAL MARKETS）：没有诸如经纪人费用和交易税等交易成本的资本市场。

分离定理（SEPARATION THEOREM）：当资本市场是完美的，并且是完整的情况下，投资和消费的决策可以相互独立地做出。

综　述

在现代金融市场发展以前，储蓄、借款和投资受到法律不确定性、高交易成本、流动性和高风险的限制。因此，财富在有潜力的投资机会之间的分配不合理，阻碍了经济的发展。大多数融资都是政府为了弥补暂时的战争赤字支出。今天，国家政府的赤字仍然是总借款的主要构成部分。主要的区别是现代国家政府的赤字不再是暂时的，并且赤字除了用于国防支出，主要是社会福利支出的结果。

随着现代金融市场的发展，借款为投资支出融资的重要性大大增加。投资支出可以采取很多形式，包括当地政府资本支出和学校、道路等基础设施支出。私人公司对工厂和设备的支出、对自然资源的探测和开采的支出、对技术的研究和发展的支出以及存货的积累支出是投资的其他形式。消费者对家庭的日常支出和家庭耐用消费品的支出是另外一种形式的投资。

如果金融市场是完美的，并且是完整的，投资决定将独立于消费决定。在金融学中，这被称为分离定理。此外，现有的可借用和投资的资金在金融市场上将流向最有效率的使用项目。否则，投资和消费的决定就是联合做出的。决定经常受流动性约束的影响，而且利润最高的投资可能得不到融资。

在许多欠发达国家，金融市场的功能是欠缺的，从而导致许多企业家深受资金不足之苦。这种环境阻碍了经济发展，并降低了社会流动性。这些企业家通常有合理的、投资收益率很高的商业建议。一个例子是为了获得数量折扣而成批购买存货。然而，强调大型项目的官方发展计划中不包括这类投资。20 世纪 80 年代，基于对这一问题的认识，几家私人慈善机构建立了小型贷款计划以援助这些企业。

同样的问题在拥有复杂金融市场的现代经济中也可以看到。例如，一个快速发展的小企业可能不能获得足够的资金以抓住所有有利可图的投资机会。然而，这并不一定表明资本市场是不完美和不完整的。不能取得资本也可能是法律或者管制引起的。例如，20 世纪 70 年代之前，大多数州设有规定最高利率的高利贷法。如果一个州的高利贷法设有 10%的最高法定利率，那么当非管制市场利率高于 10%时，资金将流出该州以寻求更高的回报。只在州内融资的借款者将借不到资金。

543

明显的缺乏获取资本的途径可能会导致没有完全考虑信息成本。投资者可能不了解小型的、快速成长的公司。如果公司是有限责任公司，普通股的新股出售，或者出售新的合伙股份给投资者可能需要必要的支出来使市场了解公司的潜力。无法获得融资的公司项目可能利润不足以弥补额外的普通股或合伙股份的市场成本。

明显的缺乏资本的获得途径可能是由于对破产的借款者的保护造成的。如果一个有限责任公司将要破产，公司所有者的个人财富根据“有限责任”将得到保护。即使公司是私人所有，私人的相关财产可能不足以弥补公司债权人的损失。而且，宣布破产的所有者未来的劳动收入是不能列入破产财产的。

最后，明显的缺乏资本的获得途径可能是由于过度的杠杆作用导致的不正当刺激。借款过多的人会承担比行为谨慎者更大的风险，对债权人的投资造成损害。因此，即使金融市场是完美的、一体的，贷款者也将根据借款者的净资产发放贷款。

应　用

金融市场在几个方面降低了中间信贷的成本。通过多样化可以降低投资项目和金融证券的风险。然而投资项目和金融证券可能确实风险过大，通过投资于这种证券的多样化组合，投资的回报相对更加稳定。一家公司可以通过在多个市场运作；通过银行等金融中介；通过借款给许多借款者；通过共同基金这类金融中介；通过投资于许多公司的证券来获取多样性。

公司还可以通过保险、套期保值操作，如远期合约、商品期货和期权、第三方担保来降低风险。政府和私人部门对住房抵押贷款的担保降低了抵押的利率，使家庭能够支付更低的付款购买住房，并使有抵押的证券对投资者更有吸引力。私人部门对地方债券的担保同样降低了利率，增加了州和地方政府的借款能力，并扩大了地方债券的市场。

金融市场通过使金融工具标准化而增加了投资的流动性，推动了二级市场的评估和贸易。银行和共同基金通过依靠在特定日期相互抵消的存款和提现而创造了流动性，因此只需保持很低比例的现金和近似现金形式的资产储备。

通过资产证券化也可以创造流动性。一家银行将住房抵押贷款出售给另一家银行可能不经济，因为它们相对较小的规模使得对于重估来说必要的财务分析成本高昂。然而，通过将许多这类住房抵押贷款交给一个信用机构，信用机构能够发行利用统计特性估值的证券。

金融市场在许多方面降低了代理成本，包括中间信用成本。借出者需求最小量的净值。此外，可能要求特定的附属担保品。附属担保品是诸如真实资产、设备和证券等借出者在违约发生时拥有第一索偿权的资产。名誉和将来的借款能力也是要考虑的因素。

现代化的公司一定被认为是现代金融市场必不可少的组成部分。通过向公众发行普通股和其他证券来筹集巨额资金，这些公司能够获得巨大的发展规模。这一巨大的规模使得这些公司在投资者中建立起声誉，并形成各种各样的规模经济。除了这一优势外，还有官僚化管理的劣势以及工人和管理者对雇主的疏远。

集团公司是在许多不同行业有分公司的公司。这类公司能够通过多样化来获得稳定性。它还可以利用它的某些行业之间的业务互补性。例如，一个成熟行业的公司可能盈利性较强，但是没有什么增长潜力。第二个分公司可能处于快速增长的行业。如果第二个分公司是独立的公司，它可能得不到足够的资金来支持它所有的能够盈利的投资项目。通过成为一个资金充足的集团公司的分公司，它拥有了更好的资

544

金渠道。

在 20 世纪 70 年代和 80 年代，几个方面的发展影响了公司的竞争。首先，管理层收购、接管和重组使公司管理层的注意力趋向于盈利，而远离保守。其次，公司债券的养老金计划所有权，尤其通过员工持股计划，增加了工人对其公司的兴趣。由于这些发展，公司更具竞争力，也更具市场影响力。

衍生工具，诸如指数期货和期权，使投资者和借款者能够管理他们的预期收益和风险，并通过创造套利机会来增加流动性。通过利用金融数学，投机者可以识别相对于其他债券低估或高估的债券。通过买进低估的债券，同时卖出高估的债券，这些投机者能够获利，并使这些债券的价格趋于均衡。

相关内容

现代金融市场有效地中介了投资、借款和储蓄，然而，现代金融市场依赖于对未来绩效的预期，至少在某种程度上是可以预测的。运用债务工具的投资者必须自信，即借款者会归还借款。否则，将实施合同或破产法规定的违约程序。普通股的投资者自身并不是公司的管理者，他们必须有理由相信管理者会按照股东的利益行事。投资者对股权和债务的信心都要求法律规定以及保护债权人和股东的机构的产生。

保护债权人和股东的机构的例子包括揭发和审计。这些机构可以追溯到一系列州和联邦立法，这些法律列出了对主要股票交易的要求以及投资者支持企业的竞争。对管理层收购的可能性的约束效应和对管理者出于职业晋升的动力想在当前状况下干得更好，提供了对债权人和股东的额外保护。

然而，得到了投资者对公司证券充分支持的机构，不一定意味着这些机构提供的保护是安全的。现代金融市场有效的中介资金流动的另外一种方式，是向投资者提供差别债券。

金融债券以许多不同的方式配置，以满足投资者的需求和偏好。对一些投资者而言，没有违约风险的债务工具和存款账户，或者是由于它们是直接由政府发行的，或者由于它们是由政府担保的，是最具吸引力的。对其他投资者而言，对投机性股票的投资组合和所谓的“垃圾债券”是最有吸引力的，因为尽管它们有风险，但是它们能提供很高的预期收益率。

然而，对其他投资者而言，税收考虑是最重要的。在美国，高税收等级的纳税者一般倾向投资于政府债券。日本的投资者不用为资本收益纳税，一般倾向于有增长倾向的普通股和房地产。

现代金融市场以创新为特征。这种创新可以归纳为以下几种原因：第一，布雷顿森林体系的解体和由此导致的通货膨胀、利率、资产价格和汇率波动性的增加；第二，金融管制的解除；第三，税收的变化；第四，通信和计算机技术的发展；第五，金融数学的发展。专业创新中可变利率债券、衍生工具和金融市场全球化等创新极大地增加了借款者和投资者的选择。

现代金融市场还以史无前例的杠杆作用水平为特征。在美国和其他国家，政府债务的利息是政府预算的最大项目之一。公司和消费者债务对经济低迷有压倒性作用，会引起银行破产并加剧衰退压力。现代金融市场提供的有效信贷中介的好处，必须以对杠杆作用的过度或不适当利用的风险来衡量。

545

参考文献

Adams, Henry C. *Public Debts*. New York: D. Appleton, 1893. 公共财政方面的经典著作，讨论国家政府借款和战争与和平之间的关系，以及当地政府的极其不同的、致力于发展的借款。

Bosworth, Barry P., Andrew S. Carron, and Elizabeth H. Rhyne. *The Economics of Federal Credit Programs*. Washington D. C.: Brookings Institution, 1987. 分析基本的、得到特许的信贷机构，包括住房、抵押贷款、小型商业借款、出口—进口融资、农业贷款和学生贷款。

Eichengreen, Barry, and Peter H. Linhert,

eds. *The International Debt Crisis in Historical Perspective*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1989. 以拉丁美洲和其他国际债务危机为依据，考察了20世纪80年代南美债务危机。

Hayes, Samuel L., III, and Philip M. Hubbard. *Investment Banking: A Tale of Three Cities*. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1990. 介绍了伦敦、纽约和东京的投资银行和金融市场的发展。

Light, J. O., and William L. White. *The Financial System*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1979. 金融市场和利率决定的制度方法。

Matatko, John, and David Stafford. *Key Developments in Personal Finance*. Oxford, England: Basil Blackwell, 1985. 20世纪80年代，英国消费者金融产业发展的总结。

Porter, Sylvia. *Sylvia Porter's Money Book*. Garden City, N. Y.: Doubleday, 1975. 涉及消费者金融系列，包括支出、保险、借款和投资。

Van Horne, James C. *Financial Market Rates and Flows*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1978. 对各种利率的决定、它们之间的关系，以及它们和资金流动的联系的分析。

互参条目

Types of Bonds，债券类型；Forms of Business Organization，企业组织形式；Deficit Financing，赤字融资；Development Theory，发展理论；Money，Credit，and Capital Markets，货币、信贷和资本市场。

克利福德·F·蒂斯（Clifford F. Thies） 著
潘素昆 译
夏业良 校

FIRMS: THEORY AND TYPES
企业：理论及分类

经济学类别：产业经济学
研究领域：产业研究

商业企业是有效地将资源组织成生产单位的法律安排。这些法律安排可以采取多种形式，包括独资、合伙、有限公司和其他形式。

主要术语

商业企业（BUSINESS FIRM）：给予指定个人或团体管理属于其他人的生产资源的权力的一系列法律合同。

公司（CORPORATION）：法律授予其作为独立的实体，并赋予其特定的公民权利，以及股票份额所代表的所有权的一种企业。

企业家（ENTREPRENEUR）：根据企业的性质做出基本决策，并承担企业运行不可规避风险的人。

有限责任（LIMITED LIABILITY）：给予公司所有者的财务保护，将他们的财务责任限制到购买股票的数量上。

合伙制企业（PARTNERSHIP）：一种商业企业，其企业的所有权由两人或者更多人分享，共同承担对企业的无限责任。

独资企业（PROPRIETORSHIP）：单个人拥有的公司，个人拥有对公司剩余收益的全部索偿权，并且履行公司的企业家职能。

股票（STOCK）：代表公司的所有权以及对公司收入的相应索取权的金融资产（也称为股份）。

综　述

无论是社会主义国家还是资本主义国家，商业企业都构成了所有现代经济体系的主要部分。大多数一般的术语将企业定义为“生产的集合”，将生产要素（原材料，诸如工具和机器等资本品以及劳动）集中起来，并转换成商品和服务的一种安排。家庭也将生产要素转换成商品和服务，但是家庭的生产和企业的生产有两点主要的区别。首先，每个典型的家庭拥有生产中使用的土地、劳动和资本资源。典型的商业企业主要使用他人拥有的生产要素。这些生产要素供企业使用是为了获得某种形式的报酬。其次，家庭生产商品和服务是为了供自己使用，即所谓的“使用价值”——因此，生产者和消费者是相同的。而企业生产商品和服务不是作为物品使用，而是作为商品。即他们是为了交换而生产，通常是为了钱。不管这个企业是资本主义经济中营利性的私人企业，还是社会主义经济中政府运作的非营利企业，从生产者的角度，这些商品和服务是“交换价值”，在使用中它们的内在价值与生产者无关。因此，企业是一种正式安排，它使用大量个人的生产资源来生产作为交换价值的商品。

大多数生产是以上述方式进行的，因为对任何经济体系来讲，将其资源组织起来比每个人和家庭消费者自给自足地提供它所有需求的生产能力更强。换句话说，将生产组织成企业，使社会实现了在商品和服务生产中专业化和劳动分工的好处。一些经济学家关注管理的效率，将其作为企业组织和生产中的关键要素。管理、

协调和监督位于同一地点的工人更容易，并且成本更低。但是，这只是拥有集中资本的一体化组织比拥有并列而分散的工人和资本的组织效率更高的一个方面。

在任何水平上，生产中的专业分工和劳动分配要求商品和服务在社会成员中进行分配。然而，企业的基本职能不是交换，而是生产。交换仅是一个必要的伴随物。即使企业是严格的“贸易公司”，并且看起来不生产任何商品和服务，实际上它们也确实在生产一种中介职能，这是一种非常有价值的服务，即减少每个卖者不得不谈判的买者数量，反之亦然。

尽管几乎现代工业社会的每个人，基于个人经历，都对什么是商业企业有一个概念，但是，给出一个准确并且足够一般化的商业企业的定义，并不是一件简单的事。商业企业是区别于土地、资本和公司雇用的工人，以及公司的生产者和所有者的。如果所有者或者经营者不拥有公司使用的任何资本或者土地，没有劳动直接为公司经营服务，也不能使用原材料进行生产，企业所有者拥有对企业剩余资产的法律权利。因此，从抽象意义上讲，商业企业由一系列法律合同构成，这些合同使个人拥有与使用投入品（土地、劳动和资本）的方式、产出的方式，以及对经营的剩余索取权有关的权利。那么，从一定意义上讲，企业完全是一种法律创造。

由于商业企业仅是一种法律安排，一种商业企业可以采取的各种法律形式完全出于法律考虑。尽管理论上有多种法律形式的商业企业，实际上所有现代商业组织都采取以下五种形式之一，即公司的几种变形。资本主义经济中主要的三种公司形式是独资、合伙和有限责任公司。此外，在资本主义经济中其他两种形式的企业，即合作企业和政府企业的数量是有限的，但在非资本主义经济中这些形式十分重要。

独资公司是最简单的商业企业形式，并且是资本主义经济中最古老和最简单的市场和生产理论模型。独资公司是一种商业企业。在这种企业中，所有者承担企业的全部基本的企业家职能，制定基本的决定，并承担风险。如果企业有剩余，他将拥有企业全部的剩余索取权。“所有者”即拥有者，在独资公司中，个人拥有整个企业。对于大多数法律目的来说，独资公司和所有者没什么区别。独资公司的净收入（利润）被认为是所有者的个人收入，公司资产负债表上的资产被认为是所有者的个人资产，在法律上与其他个人资产没有区别。

独资企业，独立且区别于所有者，从法律角度二者并无明显差别，并且不能作为法律实体写入合同。因此，独资企业的所有者对与这个企业有关的所有负债和义务负有无限责任。例如，如果一个消费者因独资企业生产的有缺陷的商品而受伤，由于独资企业没有法律地位，这个消费者不能起诉这家企业对其造成伤害。任何由这家企业的行为引起的诉讼只能对所有者提出。在针对个人作为所有者的法律行为中，在不利判决的情况下，所有者的所有其他财产，包括与该企业完全无关的个人财产在法律上都是可以执行的。部分抵消了所有者的无限责任的独资企业商业组织的一个优点是它的灵活性和所有者对企业运行情况的判断力。在大多数情况下，除了为获得所有权的商业执照而必需程序，报告要求或其他“红头文件”也很少。

将近70%的美国公司是独资公司，但是它们的平均规模只占典型大公司的很小比例。在任何时期，美国经济中大约有1 200万家独资公司。但是这些新的所有权的半衰期很短，并且这些企业每年都有巨大的变化，尤其是零售企业。

除了所有者不止一个外，合伙制企业与独资企业在大多数方面是相似的。尽管商业组织的合伙形式相当灵活，包括辛迪加、联营和某种形式的合资，但并非所有的个人自愿联合都是合伙制企业。一个给定企业，技术上是否是合伙制企业不总是显而易见的。由两个或者更多人联合组成的企业，如果仅仅是为了分担支出，或者共同拥有出租给别人的资产，就不一定构成一个法律上的合伙制企业。一个联合企业成立法律上的合伙制企业的要素包括参与者之间达成协议的本质、每个人对企业运转的贡献以及个人之间对企业运转产生的收入分配的协议和理解。

“合伙”这一术语，正式指联合从事一项贸易或商业的个人之间的协议或法律关系。合伙

协议可以是口头的，但通常情况下是书面的，通常写明参与的每个人或“合伙人”，并说明每个人的份额。这种出资额可以是货币、资产、劳动、技能或名称和名誉。协议描述合作经营产生的收入如何分配以及合伙人之间如何分担责任。

合伙制企业不是纳税实体。合伙制企业的净收入或利润在按照合伙协议的规定分配后，以合伙人个人收入的形式征税。然后，要求合伙制企业计算每年的利润和损失，并将税收返还归档。某种在通常意义上不积极参与经营活动的投资型合伙制企业和运作协议可以被认为是合伙制企业，如果所有合伙人都被免除联邦所得税则合伙制企业可以部分或完全免除联邦所得税。另一方面，州企业组织法令组成的合伙制企业和事实上按专业组织运作的合伙制企业可以被视为联邦所得税和一些州税收的纳税对象。

由于合伙制企业是特定个人之间的协议，任何人的退出，包括由于死亡而退出，都使原有的协议失效，并使新协议的制定成为必要。尽管一些合伙制企业的条款可能限制一些不直接参与企业运作的合伙人的法律义务，但与独资企业一样，全体合伙人对企业的负债和义务拥有无限的责任。

美国的所有企业中大约有10%是以合伙制企业的形式组成的。与独资企业相比，合伙制企业的主要优势是两个或更多人的资源联合起来使企业的运作规模和范围更大。合伙制企业不仅能够通过合伙人财务资源的结合来获得更大的规模，还可以通过在基本的管理职能上的专业分工和劳动力分配来获得更高的效率。在规模和范围上，独资企业受到个人对企业所必需的土地、劳动和资本的控制并管理和监督其运作能力的限制。合伙制企业不仅联合金融资源，而且联合管理能力。然而，合伙制企业中的劳动力分配有局限性。超过7个或8个合伙者积极参与管理的企业通常趋于无效率，并且具有不稳定性。

美国和其他工业资本主义经济体的商业企业的主导形式是有限公司。尽管美国仅有1/5的商业企业采用有限公司形式，但它们大约占国家全部商业收入的90%。有限公司在每个经济部门都占据主导地位，不仅包括工业，而且包括金融、交通和服务业。

现代有限公司是相对较新的发明，它起源于16世纪和17世纪的贸易公司。原始贸易公司的形成是为了个别的贸易支出，并且典型的是通过出售公司的股份来筹集一项大幅支出所需的货币，而后用这笔钱来装备一艘轮船。当轮船返回时，清算全部股票，按购买者的份额将收益支付给他们。现代有限责任公司本质上是以相同的方式运作的。尽管不总是，但一般情况下现代有限责任公司从事持续经营。它们通过出售股票来获得开办公司所需的原始资金。股票代表拥有公司资产净值的份额，并赋予股票所有者对公司未来收益与其股票所有权份额相应的要求权。例如，如果一个新成立的有限责任公司出售的原始股票是1 000股，那么拥有100股股票的所有者对公司未来收益就有10%的要求权。

现代有限责任公司能够成功地通过股票来筹集大量资金，是由于不论公司的合法性或财务状况如何，所有者（即股票的购买者）都将受到保护，不承担任何额外的金融负债。例如，如果一个公司破产，这个公司的股票变得毫无价值，股票所有者因此损失他们支付的购买股票的货币，但是股票所有者的任何其他个人财产，包括诸如其他公司的股票这类金融财产，法律上不受制于对公司的法律要求权。给予公司合法的公民地位，并指出它介于股票所有者和其他企业形式以及与公司打交道的个人之间。

549

一种不同法律形式的商业组织是合作社或合作社社会，这种形式在其他国家比在美国重要。像其名字所隐含的那样，这种企业代表一种合作冒险。许多个人以企业的形式集体行动，能够比以个人形式单独行动，通过更好的条件进行交易。合作社有两种形式：买者合作社和卖者合作社。买者合作社是集体大量购买某种商品，然后将其在企业的各成员之间进行分配的个人（或公司）拥有的合作社。卖者合作社由通过企业共同销售（因此获得更好的市场条件）某种商品的个人拥有，然后根据个人提供给企业的商品比例来分配企业销售取得的收益。

在美国重要程度很低，但是在许多社会主

义国家很重要的一种商业组织类型是政府企业：即政府拥有，但是以商业为基础运作的企业。城市拥有的水利设施就是这样的例子。另一个例子是美国邮政服务。

应　用

不同形式的商业组织的基本关系，也许能够决定一个特定企业应该采用的适当的组织形式。每种形式都有一定的优势和劣势。对特定企业而言，哪种形式适当，要考虑这些因素如何运用到每一特定情况中。

独资企业的基本优势是灵活性和对市场行为限制的相对自由，其基本劣势是企业规模受到限制。企业规模依赖于个人所能获得的企业雇佣全部资源的能力。

与独资企业相比，合伙制企业的基本优势是通过将两人或更多人的资源相结合使企业运作的规模和范围更大。合伙制企业的一个缺陷是合伙制企业不具有独立的法人地位，且无法摆脱与合伙人的联系。因此，合伙制企业的所有者共同对企业的全部债务承担无限责任。

公司作为企业的法律形式，已经取得了主导地位。因为公司是这三种主要的形式中，唯一能够进行大规模生产的形式。大规模生产是许多现代生产，尤其是大型制造业生产中，有效率生产所必需的。在开放的市场上，大规模所需的融资通过出售净资产份额来取得；反过来，这是通过给予股票所有者有限的责任而使之成为可能的。现代公司，包括股票所有者的有限责任，是为特定目的服务而创造的，就像轧棉机和收音机的发明是为了特定目的一样。为了更好地服务于社会需求，公司和商业企业的其他形式不断演进和发展。

相关内容

由于很多原因，对企业的基本性质和它可以采取的形式的理解是非常重要的。首先，有关企业的各种法律形式，即有关合伙制企业、公司等的法律在某种程度上决定商业部门的组织。其次，也许从个人的角度来说这一点更加重要，企业是在商品和劳务生产中，中介和协调不相关的家庭的基本社会组织。换句话说，商业企业是没有其他共同兴趣和特征的、不相关的个人，在正规的经济体系中将其资源和努力相结合，并组成高效率的生产企业的基本方式。不仅对于社会的正式经济结构，而且对于社会结构，都有很重要的意义。由于个人和他们的同事形成的社会关系是社会架构中的重要部分。这些社会关系的本质部分取决于它们所处社会中的企业的本质。

从长远观点来看，企业的本质对于经济体系非常重要。因为经济体系为了适应环境变化而进行演进的方式部分取决于企业的反应。任何经济体都存在于这种环境之中，这种环境包括其他的社会制度体系：社会的、政治的或技术的。当环境的这些方面变化时，经济体系如果要继续存在，也必须发生变化。在竞争性的资本主义市场体系中，变化的本质主要取决于在企业水平上的种种个人决策。这些决策的总效应使经济运行的方向部分取决于商业部门的构成和各个企业的性质。

550

在资本主义经济体系中，所有权是使少数社会团体进入社会主流经济的传统的重要途径。由于一个零售贸易企业可以用很少的资本组建，并以很低的运作成本运营，还因为它允许陌生文化中不熟悉其习惯的个人或家庭主要根据自己的主张行事，在许多国家，小商业企业成为许多移民或少数民族的主要选择。

参考文献

Coase, Ronald H. “The Nature of the Firm.” *Economica* 4, nos. 13-16 (1937): 386-405. Reprint. *Readings in Price Theory*, edited by Richard E. Neel. Cincinnati: South-Western, 1973. 商业企业一般定义的理论方法。科斯(Coase)将企业看做降低交易成本的方式。企业通过减少协调企业内部使用资源的合同数量使交易成本降低。

Crane, Judson A., and Calvert Magruder. *Cases on the Law of Partnership and Other Unincorporated Business Associations*. 2d ed.

Indianapolis：Bobbs-Merrill，1951. 与合伙制企业、有限合伙制企业、有限合伙制企业协会、未被承认为自治组织的联合股票公司和合资企业相关的法律案例的内容丰富的资料读物。用惯用的法律语言表达，书中的讨论实际上回答了与这些公司形式相关的任何法律问题。

Davis，John P. *Corporations：A Study of the Origin and Development of Great Business Combinations and of Their Relation to the Authority of the State*. New York：Capricorn Books，1961. 文章详尽描述了从封建社会到现代，公司各种形式的历史发展。这一考察有效地将围绕公司、个人和政府的许多现代问题放在历史的框架中。

Goldston，Eli，Herbert C. Morton，and G. Neal Ryland，eds. *The American Business Corporation：New Perspectives on Profit and Purpose*. Cambridge，Mass：MIT Press，1972. 以美国公司为主题的文章的合集。第一部分包括 11 篇文章，主要是大学教师的作品和比较客观的文章，避免对商业纪录的判断。第二部分的文章是由商业、政府和报刊杂志的代表所著，个人的观点表述得更加清晰。总体上，这两部分给出了有关美国公司的最复杂问题的刺激性讨论。

Judd，Richard J.，William T. Greenwood，and Fred W. Becker，eds. *Small Business in a Regulated Economy：Issues and Policy Implications*. New York：Quorum Books，1988. 尽管大多数对商业监管的讨论注重大公司，这本论文集集中讨论小商业公司与政府监管政策之间的关系问题。一些文章包括统计学和技术分析，但是大多数文章能够为不具备专业技术知识的人理解。文章涉及对小商业公司至关重要的问题。

Lane，Marc J. *Legal Handbook for Small Business*. Rev. ed. New York：American Management Association，1989. 一本实际的、指导小商店所有者和管理者具体工作的书。包括对公司和有限责任公司优点的讨论。每部分都包括具体的信息，诸如政府机构的名称和地址，以及适应于特定情况的专门法律。

Nader，Ralph，Mark Green，and Joel Seligman. *Taming the Giant Corporation*. New York：W. W. Norton，1976. 从一般的、关键的角度研究大公司，注重美国大公司的负面影响，以及它们如何破坏法律规则和道德观念。那些不同意这一观点的人会反对这些作者的结论。但是，他们的表述是有说服性的，而且有客观统计数据作为支持，不仅仅是花言巧语。

Storey，David J.，ed. *The Small Firm：An International Survey*. New York：St. Martin's Press，1983. 对小企业本质和角色的广泛考察。分别讨论美国、日本、英国、澳大利亚、前联邦德国、瑞典、东南亚和非洲的小企业的论文集。主要是想表明不仅在发展中国家和新兴工业国，而且在大多数先进的工业国，小企业是生产和发展的主要力量。

Wolfson，Nicholas. *The Modern Corporation：Free Markets Versus Regulation*. New York：Free Press，1984. 对大型的、公共拥有的公司及其管理的合理性的辩论。沃尔夫森（Wolfson）认为大公司在美国经济中的重要性被低估了，政府的过度监管降低了它的有效性。他的论点坚定地置于历史框架中，推理完美，表述很有说服力。

551

互参条目

Assets and Liabilities，资产和负债；Forms of Business Organization，企业组织形式；Contracts，合约；Entrepreneurs and Entrepreneurial Behavior，企业家和企业家行为；Industrial Organization，产业组织；Industrialization，工业化；Institutional Economics，制度经济学；Partnerships，合伙制企业；Proprietorships，业主制企业；Stocks and the Stock Market，股票和股票市场。

菲利普·R·福伯斯（Philip R. Forbus） 著
潘素昆 译
夏业良 校

FISCAL POLICY: DEMAND-SIDE EFFECTS
财政政策：需求方效应

552 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政

财政政策是政府经济活动的类型，通过改变政府对商品和服务的支出、转移支付和税收来影响国民收入水平。财政政策在稳定经济并达成低水平的失业和通货膨胀方面的作用是非常重要的。

主要术语

自动稳定器（AUTOMATIC STABILIZER）：在不存在有意图的政策行为的情况下，改变税收征集和转移支付的数量的政府计划。

预算赤字（BUDGET DEFICIT）：在一个给定的年度里，政府支出超过税收收入时的状况。

挤出效应（CROWDING-OUT EFFECT）：由于更高的利率水平导致的扩张的财政政策对投资支出的消极影响。

需求管理政策（DEMAND MANAGEMENT POLICY）：通过改变经济对商品和服务的总需求来影响国民收入水平的政策。

相机抉择的财政政策（DISCRETIONARY FISCAL POLICY）：改变政府支出和税收法规以影响经济的有意图的政策行为。

财政政策（FISCAL POLICY）：通过改变政府对商品和服务支出、转移支付和税收征集来控制政府预算。

边际消费倾向（MARGINAL PROPENSITY TO CONSUME）：相对于收入变化的消费变化比率。

政策乘数（POLICY MULTIPLIER）：一项财政政策工具的变化导致的产出水平的充分扩张倍数。

综　述

政府的一项基本的经济功能是，实现低水平的通货膨胀和失业条件下的经济稳定这一目标。财政政策，国会对政府预算的控制，是为实现这一目标的一项政府行为。财政政策工具包括改变政府对商品和服务的支出、转移支付水平和税收水平。因为这些政策工具通过对经济中商品和服务的需求影响经济，它们也被称为需求管理政策。

财政政策可以有意为之，也可以是无意为之。相机抉择的财政政策是有目的地使用政策工具来改变政府支出计划和税收法规从而影响国民收入水平。这种政策与非相机抉择的财政政策，或自动稳定器不同。自动稳定器产生于现存的税收系统和诸如社会保障、福利补贴和失业补偿的政府转移支付计划中。因为税收征集和转移支付的数量在不存在相机抉择的政策行为的情况下，随国民收入水平的变化而变化。非相机抉择的政策趋向于自动地、部分地改变私人支出，包括消费和投资。

当消费者和私人公司的决定不足以支持经济中的产出水平时，经济可能会趋于衰退。在这种情况下，将采用扩张性政策刺激经济。扩张行动能够通过增加政府的商品和服务支出、转移支付支出和降低税收来实施。通过增加经

济中对商品和服务的总支出，扩张性政策对衰退和经济增长减速有刺激作用。

另一方面，当经济中的总需求超过产出时，一般价格水平趋于上涨，并存在通货膨胀。在这种情况下，可以应用紧缩性政策来降低或稳定过热的经济。紧缩性财政政策可以通过削减政府对商品和服务的支出、转移支付支出和增加税收来实施。通过降低经济中对商品和服务的需求，紧缩性政策能够降低高水平的通货膨胀。

然而，不同的财政政策工具对经济的需求方面有不同的扩张效应。不同财政政策行动的扩张或紧缩效应可以利用政策乘数的概念进行比较。政策乘数衡量任一政策工具的改变导致的国民收入水平的最终扩张倍数。因为政府对商品和服务的支出是经济中总支出的直接组成部分，它对产出，从而对收入有直接的影响。当更高的收入进一步促进消费支出时，乘数过程开始。这一过程反过来又提高总产出和收入。消费和收入之间的反馈持续进行，但随着时间的推移而减弱。因此，总收入最后增加的水平比政府支出增加的水平更高。

政府支出改变的乘数取决于当家庭收入增加时，家庭增加的消费的多少。这一因素被称为边际消费倾向。边际消费倾向越高，乘数和一项特定政府支出改变对国民收入水平的最终影响越大。

税收征收改变的乘数效应小于政府支出改变的乘数效应。例如，个人所得税的削减对国民收入水平没有直接的影响，只有当更低的税收使家庭的税后收入增加时才会影响经济，促进家庭的支出，从而刺激经济中对商品和服务的需求。当更高的消费支出导致经济对商品和服务的需求间接增加时乘数过程才会开始。由于缺乏政府支出对经济中商品和服务的直接影响，税收减免的总的刺激效应比政府支出增加的刺激效应更低。相似地，税收增加的总的紧缩效应比政府支出降低的总的紧缩效应更低。

政府支出和税收增加或减少相同的数量称为平衡预算变化。然而，由于政府支出比税收对经济的需求方面的影响大，一项政府支出和税收增加相同数量的平衡预算财政政策仍然能够对经济产生刺激作用。另一方面，政府支出和税收都减少不会改变预算平衡，但是对经济具有紧缩效应。

然而，财政政策在理论和实践上都有局限性。首先，扩张性财政政策可能通过影响利率对投资支出产生负面影响。由于实施扩张性财政政策，当一个特定年度政府支出超过税收收入时，预算赤字可能发生。例如，当一项扩张性财政政策导致的预算赤字通过在货币市场上借款或者发行政府债券来融资时，利率趋于上升。当扩张性财政政策引起的收入增加导致对货币的需求增加时，更高的利率也可能会出现。在任何一种情况下，更高的利率将增加借款成本，并扼杀一部分投资支出。由于投资支出是经济中对商品和服务的总需求的另一个组成部分，更低的投资支出将部分抵消财政政策的扩张效应。对投资支出的这一消极影响称为挤出效应。

在实践中，与非相机抉择的财政政策不同，相机抉择的财政政策存在许多时滞：政府当局认识经济问题的时滞、政策实施中的时滞和政策在经济中发挥效果的时滞。因此，财政政策很难在必需的时候对经济发挥及时的作用。最后，管理需求政策通过影响经济的需求方面来平衡私人支出的不平衡，但是，在一些经济情况下，如滞胀，即高失业率和通货膨胀同时出现时，管理需求政策不能发挥作用。扩张性财政政策仅能推动通货膨胀升高，即使它可能增加收入并降低失业水平。另一方面，紧缩性财政政策能够降低通货膨胀，但是会提高失业率。

应　用

由于20世纪30年代的大萧条，经济学家和政策制定者越来越多地接受了政府促进经济稳定和增长的角色。20世纪30年代，富兰克林・D・罗斯福总统（Franklin D. Roosevelt）的新政是这一思想的一个反映，即使它并不像希望的那样成功。

第二次世界大战后，1946年《就业法案》（Employment Act）正式确立了保持高就业、产出和增长的目标的责任。这一法案建立了经济顾问委员会（Council of Economic Advisors）

就经济政策向总统提供建议。这一法案后来通
554
过1974年的《国会预算和扣留控制法案》(Congressional Budget and Impoundment Control Act)得到修改。1974年的《国会预算和扣留控制法案》要求国会制定政府支出目标，并建议每年进行必要的税收政策改革。随着1978年《充分就业和平衡增长法案》(Full Employment and Balanced Growth Act，即《汉弗莱-霍金斯法案》，Humphrey-Hawkins Act)的通过，经济政策制定过程进一步发展。这一法案制定了经济的数字目标和政策形成的时间表，包括总统、国会和被称为联邦储备委员会的货币当局。

在20世纪30年代大萧条的几十年中，政府当局已经将非相机抉择的财政政策引入经济以抵消国民收入的微小波动。在20世纪60年代和70年代，相机抉择的政策也经常用来稳定经济。

第一个相机抉择的财政政策是1964年肯尼迪-约翰逊税收削减。这一政策是1962年由约翰·F·肯尼迪总统(John F. Kennedy)建议，1964年由林登·B·约翰逊总统(Lyndon B. Johnson)实施。110亿美元的税收削减是为了解决20世纪60年代早期的缓慢增长和高失业。在整个20世纪60年代末期，这一政策在推动经济扩张方面是成功的。当后来经济面临高通货膨胀的压力时，1968年约翰逊实施了增加税收的政策。

下一个主要的相机抉择的财政政策是杰拉尔德·福特总统(Gerald Ford)1975年为刺激经济实施的250亿美元的税收减让。这一计划实施后不久失业开始下降，并且产出水平上升。1982年中期的另一次衰退，里根政府实施了扩张性政策，这一政策是武器制造和1983—1988年7 000亿美元的税收削减的结合。税收削减计划是在1981年《经济复兴税收法案》(Economic Recovery Tax Act)和1986年《税收改革法案》(Tax Reform Act)下实施的。许多经济学家认为里根政策在促进第二次世界大战后直到1990年长期的扩张方面是成功的。

由于经济的复杂性，对投资支出的挤出效应很难度量。肯尼迪-约翰逊税收削减的挤出效应很小。20世纪60年代，由于货币当局为应对货币需求增加而实施提高货币供给增长率，利率十分稳定。相反，在里根时期，由于没有采取适当的行动，结果，政府在货币市场借款为财政赤字融资推动了利率上升。

由于税收和社会保障体系，自动稳定器成为经济中更加重要的稳定器。例如，在1981—1982年衰退期间，总的税收收入下降了几乎200亿美元，而转移支付支出增加了300多亿美元。经济史也揭露出实施财政政策的一些实践问题。第一个是时机问题：做出政策决定、实施这些政策和等待这些政策对经济完全发挥效果的时滞。例如，1962年肯尼迪建议的税收削减直到1964年都没有实施。此外，在公共工程上的政府支出要求长时期的计划和建设。

另一个财政政策问题是为扩张性财政政策融资的问题。扩张性财政政策可能将政府推向预算赤字。预算赤字通常通过在货币市场上发行政府债券来融资。在20世纪80年代，扩张性财政赤字导致预算赤字年年增加。20世纪90年代联邦赤字的规模变得如此之大，以至于乔治·布什(George Bush)总统建议削减政府支出，并增加税收，尽管当时经济正趋于衰退。

相关内容

英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯(John Maynard Keynes，1883—1946)首先倡导政府稳定经济的角色和作用。凯恩斯认为20世纪30年代的大萧条起因于消费者和商业企业的需求不足。而且，从财政政策直接影响经济的需求方面的角度，他提倡积极运用政府政策来稳定经济活动。他的著作对经济学和政治学思维，尤其是政府的经济职能有显著影响。自从第二次世界大战以来，由于政府行为的重要性增加，经济变得更加稳定。

在20世纪60年代，运用财政政策刺激经济的哲学得到经济学家和政策制定者的拥护。从那时起，扩张性政策经常被运用。1964年的
555
肯尼迪-约翰逊税收削减被认为是到20世纪60年代后期最有抱负和最成功的刺激经济的政策。然而，尤其是在20世纪70年代早期，随着经济扩张，通货膨胀的负面影响也出现了。整个

20 世纪 80 年代末期，里根政府的扩张性政策再次导致经济扩张。

此外，税收减免或政府支出增加在政治上比税收增加或政府支出减少更有吸引力。事实表明，为了获得选民的最大支持，政治家或执政当局趋于采用扩张政策，尽管这种选择可能对经济稳定有副作用，诸如由于对经济活动的过高压力导致通货膨胀率提高。里根时期的联邦赤字导致政府债务的产生表明扩张性财政政策的这一缺陷。由于诸如此类的历史教训，财政政策的制定将更加仔细，并且政府预算将成为政策制定中考虑的一个主要因素。

参考文献

Beck, Morris. *Government Spending: Trends and Issues*. New York: Praeger, 1981. 描述了工业国家，包括美国和欧洲国家的政府部门日益重要的角色和趋势。详细分析了政府支出、转移支付体系和联邦、州和地方税收的效果。包括许多表格、图形和参考书目。为大学和高中学生提供了有用的信息。

Blinder, Alan S. *Economic Policy and the Great Stagflation*. New York: Academic Press, 1979. 洞悉了历史教训，深入分析了 20 世纪 70 年代政府的经济政策。详细讨论了那一时期政策制定的困境和不适当政策决定的影响。这一简明的、文字优美的书适合一般大众阅读。分析采用了图表和经济数据。

Boaz, David, ed. *Assessing the Reagan Years*. New York: Cato Institute, 1988. 这一 430 页的书提供了 20 世纪 80 年代政府财政政策发展的良好指导。包括马尔科姆·福布斯（Malcolm Forbes）和罗伯特·W·克兰德尔（Robert W. Crandall）在内的各位作者对里根政府在税收、支出和转移支付政策方面的经济计划的评论。非常适合一般大众阅读。

Friedman, Benjamin. *Day of Reckoning: The Consequence of American Economic Policy Under Reagan and After*. New York: Random House, 1988. 弗里德曼（Friedman）由于政府政策经济学而著名。这本 323 页的书集中讨论了 20 世纪 80 年代财政政策的主要发展——利率的经济背景和结果、外汇、公债和对外贷款。详细讨论了 20 世纪 80 年代及以后的政策制定问题。写得很好的一本书，适合一般读者。

Norton, Hugh. *The Role of the Economist in Government: A Study of Economic Advice Since 1920*. Berkeley, Calif.: McCutchan, 1969. 本书提供了对任期内，尤其是第二次世界大战后美国经济思想和顾问团的独到见解。适合对理解经济学家在政府政策制定中的角色感兴趣的一般读者。

Okun, Arthur. *The Political Economy of Prosperity*. New York: W. W. Norton, 1970. 这本写得很好的书以清晰的能够理解的术语描述了对经济政策制定背景的研究。奥肯（Okun）表达了一种凯恩斯学派的政策观点。这一观点比 20 世纪 60 年代人们普遍认可的观点更加现实。主题包括多数人的意见、争议以及在政治舞台的实施。适合一般大众。

Stein, Herbert. *Presidential Economics: The Making of Economic Policy from Roosevelt to Reagan and Beyond*. New York: Simon & Schuster, 1988. 斯坦（Stein）使以经济为主题的作品能够为公众所理解。这本 450 页的书将政策制定的历史与经济理论的发展相结合。给出了从 20 世纪 30 年代的大萧条到里根政府时期财政政策实践的详细的总体考察。给出了 1930—1982 年主要经济指标的图形和数据。

Thurow, Lester. *Dangerous Currents: The State of Economics*. New York: Random House, 1984. 提供了对宏观理论的良好回顾和对现行政策的深入分析。写得很好，适合一般大众阅读。

556

互参条目

The Crowding-Out Effect，挤出效应；Deficit Spending，赤字支出；The Employment Act of 1946，1946 年《就业法案》；Employ-

ment Theory，就业理论；Expansionary Policy，扩张性政策；Fiscal Policy：Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Fiscal Policy：An Overview，财政政策综述；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Macroeconomic Policy：Expansionary，扩张性宏观经济政策；Unemployment and Demand Stimulus Policies，失业和需求激励政策。

吉姆·李（Jim Lee） 著
潘素昆 译
夏业良 校

FISCAL POLICY：KEYNESIAN VIEW
财政政策：凯恩斯主义观点

557 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政：经济思想史

财政政策的凯恩斯主义观点是经济学家的一种分析观点。由于凯恩斯的工作，这些经济学家认为财政政策，如政府支出和税收的变化，在稳定经济和促进经济扩张方面是有效的，并因此认为政策制定者应该积极运用财政政策。

主要术语

挤出效应（CROWDING-OUT EFFECT）：由于更高的利率水平导致的扩张性财政政策对投资支出的消极影响。

需求管理政策（DEMAND MANAGEMENT POLICY）：通过改变经济对商品和服务的总需求影响国民收入水平的政策。

相机抉择的财政政策（DISCRETIONARY FISCAL POLICY）：改变政府支出和税收法规以影响经济的有意图的政策行为。

财政政策（FISCAL POLICY）：通过改变政府支出或税收征集，或两者相结合来控制政府预算。

凯恩斯主义观点（KEYNESIAN VIEW）：这一观点与凯恩斯对持续的高失业和积极运用政府政策来稳定经济的可能性的信念有关。

乘数效应（MULTIPLIER EFFECT）：财政政策工具的变化导致的产出完全扩张的倍数。

非相机抉择的财政政策（NONDISCRETIONARY FISCAL POLICY）：在没有有意图的政策行动的情况下，现存政府计划下税收征集和转移支付的变化。

综　述

财政政策是通过控制政府预算来影响经济的总需求和收入的政府行为。财政政策运用的工具是改变政府支出或者税率，或两者相结合。政府的一个主要的经济目标是实现经济稳定和产出增长。

因为英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）有影响力的工作，产生了一个被称为凯恩斯学派的思想学派。这一学派认为自由市场经济本质上是不稳定的。当消费者和商业企业的需求与生产不符时，产出和就业可能持续下降。

凯恩斯经济理论集中在总需求，或者说经济中对商品和服务的总需求上。经济中对商品和服务的总需求决定了产出水平。根据凯恩斯的观点，财政政策在稳定总需求方面是有效的。政府支出是总需求的直接组成部分，而税收以可以预见的方式影响消费和投资。因此，凯恩斯学派相信政府应该在通过影响总需求来稳定经济方面发挥积极作用。这种政策被称为需求管理政策。

财政政策可以是相机抉择的，也可以是非相机抉择的。相机抉择的财政政策是有意图地运用改变政府支出计划和税收法规的政策行为来影响国民收入水平。这种政策与非相机抉择的财政政策，或自动稳定器不同。自动稳定器产生于现存的税收系统和诸如社会保障、福利补贴和失业补偿的政府转移支付计划中。因为税收征集和转移支付的数量在不存在相机抉择

的政策行为的情况下，随国民收入水平的变化而变化。非相机抉择的政策趋向于自动地、部分地改变私人支出，包括消费和投资。凯恩斯学派认识到自动稳定器在私人经济行为上对微小波动的作用。另一方面，为了避免大的经济波动，他们建议实行相机抉择的财政政策。

相机抉择财政政策对总需求水平的总影响称为乘数效应。乘数过程开始于由于更高的政府支出导致的更高的收入进一步刺激消费者支出时，消费者支出反过来又会增加总需求和收入。消费和收入之间的反馈将持续下去，随着时间的推移而减弱。因此，最终总需求和收入水平的增加是财政政策水平变化的倍数。相似地，当税收削减使家庭的收入增加时，它也有乘数效应。

558

相机抉择的财政政策，尤其是扩张性政策在两个方面遭到了批评。第一，通过增加经济中的总需求，扩张性财政政策会导致通货膨胀。由于凯恩斯学派通常考虑处于萧条中的经济，而政府支出的增加仅用来抵消消费者和公司支出的呆滞，因此不会影响产出市场上的价格水平。

第二，私人部门，包括消费者和商业企业可能会发生的挤出效应。挤出效应产生于可能会提高利率的扩张性财政政策。由于经济活动是由扩张性财政政策刺激的，货币需求增加，在货币供给一定时，利率趋于上升。更高的利率将使一部分投资和消费支出停滞，部分地抵消财政政策的效果。挤出还发生在增加政府支出和降低税收征集造成的预算赤字方面。如果通过在货币市场借款弥补赤字，将使利率上升，造成对私人部门的挤出效应。

然而，凯恩斯学派的经济学家低估了挤出效应的程度。因为扩张性财政政策仅用于经济经历低产出时，此时扩张性财政政策将增强公司的信心和对未来盈利的预期。信心和盈利预期的增强将提高投资支出，并抵消更高利率的负面影响。

由于凯恩斯学派认为财政政策在影响总需求和国民收入上是有效的，因此建议积极运用相机抉择的财政政策工具。当经济面临高失业和低产出增长时，政策制定者可以通过运用增加政府支出或降低税率的扩张性财政政策来刺激经济活动。当经济在产出市场上面临高通货膨胀和过度需求时，政策制定者可以通过运用降低政府支出或提高税率的紧缩性财政政策来修正经济。

应　用

20 世纪 40 年代，凯恩斯理论开始为经济学家和政治家广泛接受。第二次世界大战后，国会通过 1946 年《就业法案》（Employment Act）。这一法案后来通过 1974 年的《国会预算和扣留控制法案》（Congressional Budget and Impoundment Control Act）得到修改。《就业法案》标志着美国凯恩斯经济政策制定的开始。《就业法案》赋予政府通过运用财政和货币政策取得经济稳定和增长的责任。1978 年《充分就业和平衡增长法案》（Full Employment and Balanced Growth Act，也称为《汉弗莱-霍金斯法案》，Humphrey-Hawkins Act）的通过，使经济政策制定进程取得了进一步发展。这一法案制定了由总统、国会和货币当局参与的经济的数字目标和政策形成的时间表。

另一方面，20 世纪 30 年代大萧条以来的几十年，政府当局已经将非相机抉择的财政政策引入经济以抵消国民收入的微小波动。在 20 世纪 60 年代和 70 年代，相机抉择的政策也经常用来稳定经济。

第一个主要的、凯恩斯性质的、相机抉择的财政政策是，1964 年肯尼迪-约翰逊税收削减。这一政策是 1962 年约翰·F·肯尼迪总统（John F. Kennedy）建议，1964 年由林登·B·约翰逊总统（Lyndon B. Johnson）实施。110 亿美元的税收削减是为了应对 20 世纪 60 年代早期的缓慢增长和高失业。在 20 世纪 60 年代末期，这一政策在推动经济扩张方面是成功的。当后来经济面临高通货膨胀的压力时，1968 年约翰逊实施了增加税收的政策。

下一个主要的相机抉择的财政政策是杰拉尔德·福特总统（Gerald Ford）1975 年为刺激经济实施的 250 亿美元的税收减让。这一计划实施后不久失业开始下降，并且产出水平上升。

在1982年中期的另一次衰退中，里根政府实施了扩张性政策。这一政策是武器建造以及1983—1988年期间7 000亿美元税收削减的结合。税收削减计划是在1981年《经济复兴税收法案》（Economic Recovery Tax Act）和1986年《税收改革法案》（Tax Reform Act）下实施的。许多经济学家认为按照凯恩斯学派的标准，里根政策至少到1991年在促进第二次世界大战后的经济长期扩张方面是成功的。

由于经济的复杂性，对投资支出的挤出效应的衡量很难度量。按照凯恩斯主义观点，肯尼迪-约翰逊税收削减政策的挤出效应很小。20世纪60年代，作为货币供给增长率增加的结果，利率保持稳定。相反，在里根政府时期，没有采取适当的行动。政府在货币市场借款为财政赤字融资影响了利率。在实践中，作为经济政策工具，税收削减比政府支出增加更受欢迎。

相关内容

经济理论和政策的凯恩斯观点起源于，在20世纪30年代大萧条期间采取适当的财政政策行动的失败。萧条期间长期的失业和低产出，挑战了资本主义或市场经济是内在稳定的这一经济思想。凯恩斯在他的《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*，1936）一书中，描述了一个可供选择的理论。这一理论强调总需求对国民收入水平的决定作用。财政政策工具，如政府支出和税收对总需求有直接的影响。由于这个原因，凯恩斯学派经济学家提倡积极运用财政政策来稳定经济。

在1945年到20世纪70年代早期，凯恩斯学派有关产出和政策的思想主导了许多经济学家的思想。第二次世界大战后，财政政策成为政府政策制定的重要部分。在20世纪60年代，被称为货币主义学派的一个有竞争力的学派提出相机抉择的财政政策的问题。货币主义者强调对私人经济的挤出效应和实施相机抉择的政策的复杂性。然而，尽管有不同看法，货币主义者同意这一政策在短期内有效。

在20世纪60年代，尽管竞争性学派之间对政策制定存有争议，凯恩斯对财政政策的概念为大多数政策制定者所接受。从那时起，扩张性财政政策，尤其是税收削减，经常被运用。凯恩斯主义经济学家认为，1964年肯尼迪-约翰逊税收削减和20世纪80年代里根政府的税收计划对于刺激处于衰退中的经济是成功的。然而，自20世纪80年代早期开始，里根计划导致的赤字成为扩张性财政政策的主要缺陷。另一方面，由于从第二次世界大战后自动稳定器在稳定经济方面有明显的作用，它们可能在未来的经济中将发挥更大的作用。

参考文献

Barrere, Alain, ed. *Keynesian Economic Policies*. New York: St. Martin's Press, 1990. 1983年9月12—15日，在巴黎第一大学召开的研讨会的论文集。这本206页的书很好地讨论了经济理论的发展和基于凯恩斯理论的经济政策面临的挑战。也强调了当前的失业问题和国际货币经济问题。适合具有经济学背景的大学生阅读。

Boaz, David, ed. *Assessing the Reagan Years*. New York: Cato Institute, 1988. 这一430页的书给出了20世纪80年代政府财政政策发展的良好指导。包括马尔科姆·福布斯（Malcolm Forbes）和罗伯特·W·克兰德尔（Robert W. Crandall）在内的各位投稿者，对里根政府对税收、支出和转移支付政策的经济计划的评论。非常适合一般大众阅读。

Fitzgibbons, Athol. *Keynes's Vision: A New Political Economy*. New York: Oxford University Press, 1988. 这一216页的书集中讲述凯恩斯在经济和政治事件中的思想，以及他对经济政策的分析方法。它是为对凯恩斯哲学著作感兴趣的非经济学家而著。

Okun, Arthur M. *The Political Economy of Prosperity*. New York: W. W. Norton, 1970. 这本写得很好的书以清晰的能够理解的术语描述了对经济政策制定背景的研究。奥肯（Okun）表达了一种凯恩斯学派的政策观点。

这一观点比20世纪60年代人们普遍认可的观点更加现实。主题包括多数人的意见、争议以及在政治舞台的实施。适合一般大众阅读。

Stein, Herbert. *Presidential Economics: The Making of Economic Policy from Roosevelt to Reagan and Beyond*. 2d rev. ed. New York: Simon & Schuster, 1988. 斯坦（Stein）使以经济为主题的作品能够为公众所理解。这本450页的书将政策制定的历史与经济理论的发展相结合。给出了从20世纪30年代的大萧条到里根政府时期的、财政政策实践的、详细的总体考察。给出了1930—1982年主要经济指标的图形和数据。

560

互参条目

Built-in Stabilizers，内在稳定器；The Crowding-Out Effect，挤出效应；Deficit Spending，赤字支出；The Employment Act of 1946，1946年《就业法案》；Employment Theory，就业理论；Expansionary Policy，扩张性政策；Fiscal Policy: Demand-Side Effects，财政政策：需求方效应；Fiscal Policy: An Overview，财政政策综述；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Macroeconomic Policy: Expansionary，扩张性宏观经济政策；Unemployment and Demand Stimulus Policies，失业和需求激励政策。

吉姆·李（Jim Lee） 著
潘素昆 译
夏业良 校

FISCAL POLICY: AN OVERVIEW
财政政策综述

561 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政

财政政策是为了降低商业周期的波动并达到趋向于经济增长、低失业和合理稳定的价格水平而配置税收和公共支出计划的过程。

主要术语

预算赤字（BUDGET DEFICIT）：在一个特定的年度，政府支出超过税收收入时发生的情况。

反周期政策（COUNTERCYCLICAL POLICY）：具有缓和经济衰退和限制经济高涨的效果的政府经济政策。

可支配收入（DISPOSABLE INCOME）：消费者实际拥有的用于个人消费的收入（税后）。

充分就业或结构性预算赤字（FULL EMPLOYMENT OR STRUCTURAL BUDGET DEFICIT）：在特定的税收和支出政策下，经济达到充分就业时的政府预算赤字。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT）：一国生产的商品和劳务的总价值。它是消费支出、总投资和政府支出的加总。

通货膨胀（INFLATION）：商品或劳务的价格上涨。

衰退（RECESSION）：持续6～18个月的经济活动的适度下降。

滞胀（STAGFLATION）：衰退和通货膨胀同时发生。

综　述

现代财政体系依靠自动稳定器和相机抉择的财政政策。使用"稳定器"这一术语是由于这些工具（税收和转移支付）以抵消经济活动的波动性的方式运行。它们是内在的，或"自动"的，因为它们在不制定特定政策决定的情况下对经济体系产生影响。

例如，如果伴随着总收入的上升，政府筹集的税收收入上升，税收就能够用来稳定经济体系。在这种情况下，税收的效应是随着经济活动的增加减少可支配收入。从稳定的角度看，总税收收入增加的后果是消费支出比缺乏这一特征的税收体系增长的更慢。如果税收是累进的（更高层次的所得税纳税人适用更高的税率），由于当收入水平增加时，收入所适用的有效税率提高，其稳定效果将更强。当收入水平下降时，稳定过程以相反的方式运行。因此，当财政体系能够部分地使可支配收入不受国民收入变化的影响时，财政体系以反周期或稳定的方向运行。

转移支付，如食品券和失业保险，以同样的反周期的方式影响经济。转移支付作为自动稳定器，当总收入上升时，转移支付在绝对量上将下降，当总收入下降时反而上升。例如，在失业补贴支付的情况下，当总产出和就业下降时，失业支出自动增加，以适应可支配收入和总产出的下降。当失业下降时，如在衰退或者萧条的恢复期，转移支付下降，可支配收入与转移支付不变时相比上升得较慢。

相机抉择的财政政策的基本工具是公共工

程和其他政府支出计划，以及税率。税率的变化可以在短期内影响可支配收入。然而，能够创造就业岗位的公共工程支出从它第一次设计或提出到项目真正开始，可能要用1～2年的时间，这是由于必须考虑竞争性招标和合同签订的结果。为了最小化延迟的时间，有人建议在经济衰退时实施已经提出的公共工程项目投资。对这一看法的一种反对观点认为，考虑到这一工程的合同性，不适合在繁荣恢复时终止已经部分完成的项目。

在衰退或经济增长变缓时，降低税率经常被用来刺激经济。一旦税收改变，消费者立刻做出反应。随着税收削减广泛开展，消费品的支出会更高，这会刺激总体经济活动的好转，然而，不幸的是，民主人士发现在经济繁荣时增加税收却很困难。因为降低税率以应对失业比增加税收来抵制通货膨胀和过高的需求更容易取得广泛的政治支持。

562

政府支出变化是比税率变化更有效的财政政策工具，因为在前述情况下，所有的额外支出直接计入国民生产总值。然而，额外的政府支出的社会价值可能相对较低。如果项目缺乏计划或者资助项目的政治意义高于经济意义，那么对社会的长远利益可能十分有限。

应　用

1974—1989年这一时期，包括三个完整的商业周期。在这三个商业周期中，杰拉尔德·福特总统（Gerald Ford）、吉米·卡特总统（Jimmy Carter）和罗纳德·里根总统（Ronald Reagan）不得不实施财政计划来应对衰退和通货膨胀。在1974年初，石油输出国组织（OPEC）大幅提高了国外石油的价格。石油价格上升和农产品的可观收益导致通货膨胀的快速增长。1974年，消费者价格上升了大约12%。同时，随着经济陷入第二次世界大战后最严重的衰退，国家实际产出下降。

面对过高的失业和高度的通货膨胀，福特总统在1975年3月签署了一项法案。该法案将税收削减了230亿美元。1975年中期经济开始复苏，失业小幅下降。然而，滞胀（高失业率和高通货膨胀率的结合）仍然继续。1977年，联邦政府的预算赤字达到大约500亿美元，充分就业或者结构预算赤字为大约300亿美元。1978年1月，卡特总统提出将税收削减240亿美元。然而，1978年通货膨胀率急剧增加，为了不过度的刺激需求，国会将税收削减了190亿美元。

在卡特总统执政的最后两年，尽管通货膨胀率仍然很高，财政政策不是被用来大幅度降低总需求。在执政当局内部，对于是否可以在不导致衰退的情况下降低通货膨胀率存在争议。1980年出现了6个月的衰退，但是这次衰退很短暂，没有导致通货膨胀的大幅下降。像前一年一样，联邦政府发生了巨额的充分就业预算赤字。

里根执政时期财政政策的基础，是1981年的《经济复兴税收法案》（Economic Recovery Tax Act）。这一法案要求对个人和公司的所得税实施主要的改变。《经济复兴税收法案》提供了对个人所得税率的全面削减，到第三年末达到23%，最高一级的税率由70%下降到50%。该法律规定从1985年起，税收等级、免征额和起征点将根据通货膨胀每年调整。这一变化通过将纳税人推向更高的税收等级（所谓的等级爬升现象），保证了通货膨胀不会侵蚀《经济复兴税收法案》。降低边际税率是为了增加就业以及人们接受培训和教育的动力，而不再强调利用税收系统实现收入再分配。

20世纪80年代（1983—1989）长期的经济扩张中，战后联邦赤字第一次超过国民生产总值的5%。在具有比较性的20世纪60年代和70年代的上升周期阶段，联邦赤字占国民生产总值比重的水平还不到1985—1989年的50%。联邦支出占国民生产总值的比重呈持续上升趋势，但是其占美联储比重的长期趋势仍然相当稳定。

在明显的经济低迷的情况下，经济扩张中持续大幅的联邦赤字会造成宏观政策的困境。联邦收入自动下降，转移支付在经济收缩时增加。在衰退期间需要采取高度限制性的财政政策以阻止联邦赤字的增加，否则就要允许赤字占国民生产总值的比例上升到美国和平时期从

563 未有过的水平。因此，在经济扩张时期允许大幅联邦赤字的存在是非常危险的。由于这种进退两难的局面存在，当经济衰退时，财政赤字很可能会发生。

1986年《税收改革法案》(Tax Reform Act)对经济的税收结构进行了进一步的重要变革，首先，它降低了大多数纳税者的边际税率，低于20世纪80年代早期的税收立法水平。双倍于中产阶级收入的高收入家庭（那些年收入大约65 000美元的家庭）的税率得到了最大幅度的绝对下降。

《税收改革法案》一个重要的方面是它对避税行为的严格限制。避税行为的严格限制在1975—1985年期间大幅扩张。资本收益偏好的废除、折旧扣除的减速、投资利息扣除的更严格限制以及边际税率的降低，都使避税的吸引力降低。

避税限制不仅使个人所得税更加公平，而且使投资决策在经济上更有效。人们开始以投资本身的价值来评估以前会带来避税机会的投资。资金产生了流向那些预期净收益最高的部门的趋势。

相关内容

从美国独立战争时期到20世纪30年代的大萧条，财政政策和政府支出的原则可以总结如下。公共财政与个人理财非常相似。如果一个家庭的支出高于其收入，家庭就会破产。这对于联邦政府同样成立。因此，经济学家主张联邦预算应当每年平衡，政府预算应该是小规模的，联邦支出被配置到受到严格限制的用途上。此外，经济学家认为政府债务会给予孙后代造成沉重的经济负担。因为他们要纳税来支付利息支出。

然而，20世纪30年代的大萧条带来了有关财政政策经济思想的主要变化。随着1936年约翰·梅纳德·凯恩斯(John Maynard Keynes)的《就业、利息和货币通论》(*The General Theory of Employment, Interest, and Money*)的发表，传统的公共财政观点发生了巨大的改变。

凯恩斯观点的本质是政府的大型公共支出会带来私人支出。产生的私人支出将是最初的政府支出的几倍。新支出将大量流向消费品和住宅建设。而且，为了满足增加的商品需求，在自我维持的复苏来临前，制造业将不得不扩大工厂、并改进和增加设备。

长期、大规模的政府支出会引起商业复苏，凯恩斯的这一主张是正确的。然而，复苏的获得不得不伴随着借款带来的赤字支出。如果政府收取与其支出等量的税收，就不会对启动公众购买力的流动做出贡献。

上面讨论的凯恩斯观点是近五十年来相机抉择的财政政策的基础。然而，在20世纪80年代中期，当预算赤字达到和平时期史无前例的水平时，对大萧条前的“古典主义”公共财政观点的回归得到了更多经济学家的接受。

这一对“财政保守主义”的回归，在被称为《格拉姆-拉德曼-霍林斯法案》(Gramm-Rudman-Hollings Act)的主要立法中得到显著体现。1987年9月里根总统签署的这一法案，要求联邦政府到1991年将预算赤字从1988财政年度的1 440亿美元降低到640亿美元，到1993年将赤字降至0。如果国会不能调整政府支出以实现这些赤字目标，那么该法案建立了一套程序，通过强制性没收基金将赤字降低到每年允许的最高水平。立法假设要求的支出削减一半来源于国防计划，另一半来源于非国防计划。

国会发现很难达到《格拉姆-拉德曼-霍林斯法案》要求的赤字目标。尽管对增加税收来降低赤字的必要达成了普遍一致的意见，但是对于额外的税收负担是应该主要由富人承担，还是更公平地分配给中等收入纳税者和高收入纳税者，仍然存在广泛的不同的立法观点。

参考文献

Aaron, Henry J., and Harvey Galper. *Assessing Tax Reform*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1985. 这一重要的研究考虑了税收体系改革的主要建议，并分析了可以用来评判这些建议的税收原则。考察了有关消费税日益增加的重要性的问题，表明了就税收体系改革的需要而言，20世纪90年代的巨 564

额政府赤字导致的冲突和机遇。

Goode, Richard. *Government Finance in Developing Countries*. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1984. 考察了发展中国家面临的各种财政政策问题。包括国家预算的发展、支出的规模和影响，以及本国和外国借款的角色。古德（Goode）强调了当评估发展中国家的财政政策措施是否适当时，考虑行政能力的必要性。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt, Brace, 1936. 20世纪最重要的经济学著作，它发展了收入决定的现代理论，并讨论了财政政策在调整经济周期的波动中发挥的角色。

United States. President. *Economic Report of the President*. Washington, D. C.: Government Printing Office. 这本书每年出版一次。讲述了政府当局对经济现状以及财政政策和货币政策的冲突和有效性的观点。价格、产出、就业和工资趋势的统计资料包含在一个附录中。适合一般大众阅读。

Valentine, Lloyd M., and Daniel Ellis. *Business Cycles and Forecasting*. 8th ed. Cincinnati: South-Western, 1990. 讲述在为取得经济增长和稳定的其他计划的框架内，准确地讨论财政政策，没有采用数学方式。它的一个缺点是没有给予20世纪80年代立法变化足够的重视，如《格拉姆-拉德曼-霍林斯法案》。

互参条目

Budget Deficits and Surpluses，预算赤字和盈余；Business Cycles，经济周期；Deficit Spending，赤字支出；Expansionary Policy，扩张性政策；Fiscal Policy: Demand-Side Effects，财政政策：需求方效应；Fiscal Policy: Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Fiscal Policy: Supply-Side Effects，财政政策：供给方效应；Macroeconomic Policy: Expansionary，扩张性宏观经济政策；Monetary and Fiscal Policies in Developing Countries，发展中国家的货币政策和财政政策；Recessions，衰退；Stabilization Policy，稳定政策；Tax and Taxation，税收和税收制度；Tax Rate: Marginal，边际税率；Trade Deficits, International Debt, and Budget Deficits，贸易赤字、国际债务和预算赤字；Unemployment and Demand Stimulus Policies，失业和需求激励政策。

艾伦·索金（Alan Sorkin） 著
潘素昆 译
夏业良 校

FISCAL POLICY: SUPPLY-SIDE EFFECTS
财政政策：供给方效应

565 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

起源于20世纪30年代大萧条的财政政策，赋予了相机抉择的政府政策影响（如果不是调节）有效需求的关键角色。在更广泛的意义上，这一政策包括使用最适于影响和调节需求和供给，并使经济系统合理地趋近于期望的充分就业增长路径，同时使负面效应最小的任何工具。

主要术语

有效需求不足（DEFICIENCY OF EFFECTIVE DEMAND）：有足够的购买者来保证以盈利价格出售生产的所有商品的问题。

财政政策（FISCAL POLICY）：运用政府预算工具影响整体经济，使其趋于特定的方向。

货币政策（MONETARY POLICY）：中央银行实施的对货币总供给、利率水平、信贷状况和金融市场稳定性进行有限控制的政策。

潜在产出（POTENTIAL OUTPUT）：在劳动力和其他资源完全被雇佣的条件下，国民生产的最大可持续水平。

供给学派经济学（SUPPLY-SIDE ECONOMICS）：强调供给和需求的结合，以及供给方面的必要，但是供给不足以形成有效的经济政策。

供给学派（SUPPLY-SIDE SCHOOL）：20世纪80年代初在美国盛行的学派。20世纪70年代的缓慢增长和高通货膨胀孕育了这一学派。该学派与"里根经济政策"有关。

转移支付（TRANSFER PAYMENTS）：政府给予个人的，不是由当前生产活动引起的诸如社会保障、福利和失业方面的支出。

综　述

财政政策和货币政策是政府用于从总体上调节和影响经济的主要工具。财政政策通过控制政府购买的商品和服务的水平、转移支付水平和税收结构，来达到政府的特定目标。用于控制这些经济要素的手段决定了实现特定目标的成功程度，以及其对人类福利的效果。在经济史的发展过程中，经济政策的目标和工具以及政策结构的目标和工具已经发生了很大改变。

凯恩斯主义经济学提出了政府财政政策（与货币政策一起）在总体上管理经济的中心作用。在经济衰退时，主要问题是劳动力失业和生产能力，这主要是由于总的有效需求不足。财政政策主要考虑的是支出和税收对总有效需求水平和生产潜力利用的影响。大体上，政府对商品和劳务增加的购买会随着总需求（支出）的增加，起初在公共部门，后来在私人市场（以显著的总体效果）扩张。同样，税收削减也具有扩张作用，因为纳税者有了更高的可支配（税后）收入，可以支出更多。随着经济的变化——部分是凯恩斯政策的结果，部分独立于所追求的凯恩斯政策，——以及随着经济问题的变化，——例如增长放缓，通货膨胀上升，对供给方限制的增加——焦点转移到了可能对

财政政策产生影响的培育或阻碍潜在产量的因素。

经济政策的目标是配置经济资源以保证并维持有意义的充分就业或高就业（给所有在现行工资和月薪水平下，愿意工作但是找不到工作的人提供工作），提高生活水平并在总体上提高人们的生活质量。产出、效率的增长，避免通货膨胀和外部平衡（如进出口的平衡、强势货币和稳定的外汇水平）不是经济政策的最终目标，仅仅是达到其最终目标的手段。生产的增长应该被看做是既着眼于短期目标，又着眼于长期影响的谨慎经济政策的结果，而不是目的。增长和效率重要是因为更加有效的管理资源能够使经济更好地实现经济活动的目标。

对经济生活干预的范围和性质（对放任主义制度的修正程度）取决于经济的目标和政治可行性限制。纠正的性质和程度（有意图的设计或计划）不仅仅取决于假定的目标：经济中的行为者对特定工具和制度有特殊的偏好，如特定类型的市场或政治分配决定。政策工具是政策制定者（政府）直接或间接控制下的工具，政策制定者通过这些工具掌握、加速或者减缓经济活动的发动机，并且影响经济的方向和内容。通常，选择和改变政策工具以及改变现有安排的自由程度比设想的要小得多。习惯、风俗和意识偏见能够事先决定特定工具和解决方案的运用。在设计和执行政策上，经济学家趋向于夸大选择的范围。

尽管通常有相当广泛的政策工具来执行被采取的政策，人们经常强调两种关键的宏观经济工具：政府征税和支出的财政能力（更多地强调影响潜在产出的政策措施）以及中央银行（美国的联邦储备体系）改变货币供给和利率、信贷条件以及金融市场稳定性的货币力量。因此，财政政策指在某一意愿的方向上影响总体经济的预算（公共税收和公共支出）工具。

资本主义历史上最严重的萧条（20 世纪 30 年代的大萧条）造成的损伤，赋予了在宏观经济理论和政策方面进行凯恩斯革命的推动力。在存在严重失业和闲置能力的情况下，产出明显不是受到资源可用性（资源约束）的限制，而是基本上受有效需求不足（即找到足够的买方来保证以盈利的价格销售生产的所有商品的问题）的限制。因此，主要的问题是为现存生产潜力（可雇佣的闲置劳动和能力）得到充分利用时能够生产的产出寻找市场。

在第二次世界大战之后，民主政府担当起稳定总产出、就业和价格波动的责任。它们试图促进和维持经济增长，但是更加艰难，成效也更小。在这一过程中，这些政府的经济功能和有意图的干预增加了。高税收使政府能够控制福利转移和收入再分配融资，并能够影响集体消费（如公共健康、公共教育、国防、道路建设和公园）和私人消费的相对规模。这些政策看起来使情况比在自由放任主义（或传统的前凯恩斯干预主义）的制度下得到了改善。但是这些政策伴随着负面影响，如日益增长的通货膨胀。

有些批评家认为凯恩斯主义的财政政策过于是需求导向型，即过于重视总需求的稳定，而疏忽了经济的长期推动力。在这些批评者中，出现了一个新的学派，有时称为“供给学派”。像经济学中通常的情况一样，这一学派由具有相同背景，但是在其他方面不同的经济学家组成。供给学派经济学成为美国总统罗纳德·里根（Ronald Reagan）经济政策的一个基石，被称为“里根经济学”。

供给学派经济学家强调影响和改变潜在产出或总供给（特定时期所有商业企业愿意生产的总产出）的措施，极力强调税收对经济参与者的行为和经济的刺激作用。他们认为需要更好、更具体可见的激励措施来促进储蓄、投资和劳动表现。高税收负担、福利支出的负面影响和沉闷的监管对激励工作、储蓄和投资有负面影响。更极端的倡导者认为税收减免的激励作用非常有效，以至于一定规模的税收削减实际上能够带来税收增加。考虑到财政政策的供给效应，谨记供给经济学有各种含义是非常重要的。

应　用

不管是过分强调供给方面，还是需求方面的方法都有内在的危险，因为这种方法丧失了

对整体经济过程以及供给与需求相互作用的考察。出现了供给方面（不局限于特定的“流行”应用，如里根经济学）的两种不同方法：单独重视供给以及供给与需求的结合。

第一种方法重视对工作和储蓄的刺激、税收体系和取消其他政府对工作造成的消极影响、企业家和生产力，强调高水平和差别巨大的累进税率（累进所得税）会打击产出的增加，削弱工作、生产和储蓄的积极性，并且阻碍增长。这种方法还倡导通过低税率限制政府支配的基金，削减浪费严重的支出和对私人企业的干预。一个有争议的问题是，税收负担的削减是否能够，以及在多大程度上能够引起额外的努力和生产力的明显提高。

单独强调需求的方法考虑社会（以福利为导向）政府支出和转移支付支出（如社会保障支出和失业保险）将极大地增进工作激励并使“工作逃避者”从事生产活动。从更广泛的意义上讲，这种态度反映了失业的本质：失业是否是由于有效需求不足，或懒惰、工作道德败坏和工作激励不足导致的寻找就业岗位的机会缺乏呢?

将供给和需求相结合的经济学家，即赞同第二种方法的经济学家强调有力扩张的经济导致高水平的商业回报和劳动收入以及扩大的税基，并有力地加强了投资的刺激。激活投资动力的一个问题无论如何也不是为投资提供已经实行过的税收减免。进一步说，更多的投资不一定是有益的。过去，投资激励经常在需求管理（稳定政策）的紧急关头实施。这一方法重视保持资源的有效利用以提高投资，而生产增长和稳定性的波动则是有效需求政策的紊乱所引起的。

第二种方法的一个主要贡献是由劳伦斯·R·克莱因（Lawrence R. Klein）提出的供给和需求的一般模型。在他的模型中，供给不是排挤需求，而是补充需求，双方一起构造的模型使这一体系更加连贯。因此，供给是必需的，且是不充分的、全面的、内部一致的经济政策的组成部分。

由于许多原因，人们更倾向于运用更直接的激励，即直接通过影响投资的税后收益率和资本成本的策略变量，来影响投资决策的明确的适宜措施。标准的、已经得到证实的刺激投资、现有工厂和设备现代化的税收政策工具包括投资税收信贷，税收信贷可以扩大覆盖的范围；还包括提供差别支持税率，例如，引进更有效的利用燃料的设备，折旧的自由化以及为研究和开发活动提供贷款。关于税收政策对资本形成效果的意见有显著的不同。这部分地反映了在分析投资行为和生产力增长的决定因素的本质这一难题上的差异。一些强烈的、相互作用的因素是工厂、设备和人力资本（体现在劳动力的技术知识和技能上，其提高很大程度上是通过教育和在职工作经验）方面的投资；发明和创新的产生和传播；经验的取得；资源从低层向高层活动的转移；商品、资本和技术秘诀的国际流动的增加；适当的经济机制和机构安排；衰退和经济活动大幅萧条的避免。

相关内容

对于学习经济理论和政策的学生，对经济生产能力和由此促进或制止其扩张的因素的考虑是一个有长期和显著历史的经济问题。古典经济学家，如亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）、大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus，1766—1834）和约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873）强调生产、生产力增长和经济生产潜力的扩张。回顾斯密的经典著作《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776），斯密着重强调在竞争性的私人企业市场经济制度安排下，资本积累是经济增长的主要源泉。李嘉图将注意力转向国民生产总值在社会各阶层之间的划分问题上。然而，他所关注的不是收入分配问题，而是分配的转移对资本积累的影响。马尔萨斯关心积累和消费的两难问题：过度积累对劳动力生产意愿以及过度消费对经济增长潜力的有害影响。穆勒认为，指导生产和分配的各个法律与不公平的收入分配（资本的赋予）是经济增长所必需的这一长期观

568

点不相符。约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）将注意力集中在有效需求，而不是生产的供给限制上，即他注重短期观察，而不是主要考虑长期力量和趋势。供给经济学不是供给学派的发明——从历史的角度，它的优势和缺点可以看得更加清楚。

当比较供给方面的两种方法时——以税收为基础的方法和单独关注供给相对于供给加需求的方法——区分希望实现的社会类型的更基本的哲学和政治问题是非常重要的，包括诸如产出的内容和分配的价值判断问题；国防、增长或福利的重新排序；私人部门和公共部门的对比；制度和工具（如财政和货币）的种类；税收或支出；机会、限制和替代政策的有效性的纯技术经济问题。

在一部有影响力的著作——《经济政策》（*Economic Policy*，1956）一书中，简·丁伯根（Jan Tinbergen）强调福利（幸福状况）与运用的经济政策工具的种类是有关系的，因为他们的应用会产生物质和非物质的成本（如经济行为者厌恶对他们选择的自由施加某种限制）。经济行为者和政党对于应该运用的合适的工具范围有初步的概念。一个基本的争论主题是经济学家各自对于市场潜力、局限性和运作的理解。长期以来，这一主题将经济学家划分成不同派别，并将供给经济学的两种方法进行了比较。

首先，单纯的供给方法赞成通过市场以及总体条件和一般环境创造的传导形成商业的扩张和增长。它赞成集合性的、"温柔"的间接措施。这些措施对市场运作、市场选择和调整的影响最小。然而，经济活动和分配含义的后果可能很粗糙，对福利利益、基础设施（经济增长所依赖的交通、军事力量和通信的发展）、环境保护和人力资本的公共投资尤其有害。无论人们如何反对分配的含义，他们希望提高经济效率。然而，由于对基础设施投资、人力资本和研究开发的公共支持的侵蚀，这些措施可能不稳定，这可能会对一国的活力和效率造成负面的长期影响。

通过对比，第二种方法，即供给和需求相结合的方法有助于纠正市场失灵和无效率，有助于修正由行为者的政策指导的市场经济。这一目标伴随对许多领域的专门干预和有力的、直接的和明确的影响资本形成的规模和构成的措施。它支持试图看透并走在市场之前的（与西方工业国如日本的经历相似）敢作敢为的政策。对国内和国外市场而言，"对胜利者的挑选"和"对失败者的处理"是这一政策最困难和最有争议的问题。通过以特定产业为目标得到额外的支持和鼓励，胜利者获得了超出自由市场选择范围的激励。

任何建设性的和敏感的、政策导向的经济模型一定有供给和需求成分，一定抓住了经济问题的本质。任何单方面的和相对简单的解决方案（如单纯供给法）有普遍的吸引力，但通常是不完整的。实际上，经验研究表明有许多因素影响增长和生产力，从而表明像供给和需求相结合的方法所提倡的一样，对工具的运用非常广泛。

569

参考文献

Blinder, Alan S., and Robert M. Solow. "Analytical Foundations of Fiscal Policy." In *The Economics of Public Finance*, edited by Alan S. Blinder et al. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1974. 这一章包括对财政政策理论的总体考察。

Dornbusch, Rudiger, and Stanley Fischer. *Macroeconomics*. 4th ed. New York: McGraw-Hill, 1987. 一本重要的中级水平教科书，对宏观经济理论和财政与货币政策进行了总体考察。

Feiwel, George R., ed. *Issues in Contemporary Macroeconomics and Distribution*. London: Macmillan, 1985. 这本书从不同的优势点讨论了宏观经济理论和政策的主要问题。

Fink, Richard H., ed. *Supply-Side Economics*. Frederick, Md.: University Publications of America, 1982. 对供给学派观点和批评的读物汇编。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Macmillan, 1936. 凯恩斯革命的"突出成果"。

包括对有效需求理论的阐述，其基本原理和政策处方。

Klein，Lawrence R. “The Neoclassical Tradition of Keynesian Economics and the Generalized Model.” In *Samuelson and Neoclassical Economics*，edited by George R. Feiwel. Boston：Kluwer-Nijhoff，1982. 关于供给和需求的一般模型和政策含义的讨论。

Musgrave，Richard A.，and Peggy B. Musgrave. *Public Finance in Theory and Practice*. New York：McGraw-Hill，1989. 这一领域中最主要的教科书。包括对于预算、赤字、稳定和增长的讨论。第 17 章税收对产出能力的影响和第 7 章对财政政策和稳定的讨论，尤其有用。

Roberts，Paul Craig. *The Supply Side Revolution*. Cambridge，Mass.：Harvard University Press，1984. 主要的供给学派经济学家对华盛顿政策制定的内部描述。

Robinson，Joan. *The Accumulation of Capital*. 2d ed. London：Macmillan，1966. 约翰·梅纳德·凯恩斯最亲密的一位年轻同事阐述了他的《通论》(*General Theory*)。

Rostow，Walt W. *Theories of Economic Growth from David Hume to the Present*. New York：Oxford University Press，1990. 对经济发展的本质和原因的观点的全面考察。

Samuelson，Paul A.，and William D. Nordhaus. *Economics*. 12th ed. New York：McGraw-Hill，1985. 一本权威的教科书。最有帮助的是第 2 部分对宏观经济学的描述，尤其是第 5 章对总供给和总需求的综述和第 17 章对财政货币政策组合和政府赤字的论述。

Tinbergen，Jan. *Economic Policy*. Amsterdam：North-Holland，1956. 一本有关经济政策的原则和设计，以及演进的目标手段结构的经典著作。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Budget Deficits and Surpluses，预算赤字和盈余；Business Cycles，经济周期；Collective Action vs. Market Action，集体行为和市场行为；Cost-Benefit Analysis，成本—收益分析；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Macroeconomic Policy：Expansionary，扩张性宏观经济政策；Monetary and Fiscal Policies in Developing Countries，发展中国家的货币政策和财政政策；Monetary Policy：An Overview，货币政策综述；Tax and Taxation，税收和税收制度；Welfare Economics，福利经济学。

乔治·R·菲韦尔 (**George R. Feiwel**)
艾达·菲韦尔 (**Ida Feiwel**) 著
潘素昆 译
夏业良 校

FORECASTING
预　测

570 **经济学类别**：数量方法

研究领域：计量经济学和数学模型；稳定和预测

预测是帮助经济中的企业、政府、消费者和其他团体做出决策的一种分析方法。它为不同特定条件下，未来经济发展的可能性和计划说明书提供证据。这使政策形成过程包括所有的可能性。可以在所有层次进行经济预测：宏观、微观、国际、国内、地区或部门。

主要术语

数据（DATA）：按变量收集的信息集合。从现实生活中收集的、观察到的数据，是经济事件发生的编年史。在模型中作为根据过去趋势，预测未来趋势的信息源。

计量经济学（ECONOMETRICS）：对经济关系的衡量方法。将经济理论、统计学和数学资料相结合以形成并检验或估计一个模型。

模型（MODELS）：将复杂的真实世界的现象简化，重新加以描述。模型使现存的行为方式之间的相互关系清晰化。

回归分析（REGRESSION ANALYSIS）：运用观察到的数据，估计两个变量之间函数关系的一种方法。在一个方程中定义这一函数关系。这个方程的一边是因变量，另一边是自变量，例如消费和收入之间的关系，其中消费取决于收入水平这一自变量，其他为常量。

时间序列数据（TIME SERIES DATA）：用于宏观分析和预测的数据。它们构成一段时间内一个变量的一系列观察值。（例如，观察到的 20 年内美国住房支出水平的数据。）

变量（VARIABLES）：随时间变化的经济现象和行为方式，受许多经济因素和非经济因素的影响。

综　述

预测是在一组特定条件下，进行估计以数量化某种行为后得出一个模型的应用。它包括根据模拟模型预测估计时期以后的将来的数值。根据预测过程中分析出的趋势，采取相应的短期和长期政策。

整个预测过程由几个阶段组成。在第一阶段，识别阶段，分析出要验证的经济理论，并将其组织成可以验证的模型。例如，在宏观经济环境下，一个经济的消费支出是这一经济的国民收入的函数。“函数”意味着消费支出取决于国民收入水平。两个变量之间的函数关系以方程的形式表达出来。消费还是价格和进口的函数，因此添加两个等式到这个简单的结构模型中。以计量经济学的形式，模型用来验证或估计三个自变量对因变量——消费水平的影响。因此，第一阶段将数学和经济学的逻辑相结合，并形成模型结构。

在第二阶段，进行数据收集以估计计量经济学模型。使用观察到的消费、收入、价格和进口水平的历史数据，进行经济计量估计过程。由于数据是已经发生、观察到和证明了的事情的记录，数据被认为是历史性的。例如，为了

找出消费、收入、价格和进口在一段时期的变量，可以使用美国经济的时间序列数据。运用这一时间序列数据进行回归分析的统计工具的估计值表示自变量对因变量——消费的影响程度。因此，影响以及与此相关的消费水平与收入、价格、进口之间的函数关系得到了量化。第二阶段是统计和数学比经济理论发挥更大作用的一个推论。这一阶段还涉及运用复杂的计算机科学技术，因为通过手工计算回归对函数关系的量化是非常烦琐的。

第三阶段是一种敏感性分析。这一阶段研究所估计模型的特征。仔细审查方程的量化或识别变量之间的函数关系的数据，以决定它们是否证实了经济理论，或暗示了变化。例如，经济理论表明当收入水平上升时，收入中的消费支出数量将下降。如果收入增加 1 美元，那么仅有 0.8 美元，或者 80%用于消费，其余的 0.2 美元或者 20%被储蓄起来。当收入持续增加，从 1 美元增加到 2 美元时，第二个美元中用于消费的数量更少。也许第二个美元中仅有 0.75 美元，或者 75%用于消费，剩余的 0.25 美元或 25%被储蓄起来。必须考虑量化消费和收入之间关系的这些数字，0.8 和 0.75 是否证实了消费增加少于收入增加的经济理论，还是与该理论有显著的区别。如果尽管对不同的观察数据组合进行了重复试验，仍然与该理论存在显著的差异，那么也许必须对这一理论进行修正或者发展一个新的理论。于是，修正成为第四阶段的主题。因此，经济理论是预测过程中主要的输入量，它反过来有助于修正该理论。实际上，所有三个工具——经济理论、统计和数学，联合起来承担了第三阶段的分析。规格检验和诊断检验还用于决定这一模型是否充分。如果答案是肯定的，那么将继续第四阶段；如果答案是否定的，那么再用一组新的结构规格和数据重复第一阶段。

第四阶段将估计的模型用于三重用途，预测、政策形成和结构分析。其中对同一现象的对抗性理论进行了比较，提供了一些有关这一理论的反馈的影响。预测和政策形成以如下方式进行：假设在 1986 年，使用 1955—1985 年 30 年内的消费和收入水平的时间序列数据，通过回归分析发现消费与收入以 0.8，或者 80%的比例正相关。如果 1987 年的收入水平是已知的，那么这一水平与 0.8 相结合，可以得出 1987 年可能发生的消费水平的变化。在 1986 年，可能不知道 1987 年收入的准确数据。然而，通过已知的过去 30 年的模式，可以很容易地得出近似值。通过这种方式，可以在当前时期——1986 年，做出对将来时期——1987 年消费水平的预示或预测。因此，可以制定将来若干年的计划。人们不应该预测过远的将来的情况，因为人们面对的是一个动态的经济过程。在这个过程中，变量有可能变化。一旦通过预测得知了消费的将来水平，可以采取任何政策变化来影响消费水平。例如，如果需要削减消费支出以鼓励储蓄，那么政策变化可以是通过财政政策改变税率以鼓励储蓄。另一方面，如果将来的消费支出不足，那么运用货币政策可以减轻信贷可得性，并降低利率。财政政策还可以通过税收减免来鼓励消费支出。

计量经济研究通过这些阶段，将观察到的事实、现实世界的情况与理论相结合，以做出明确的决策。这一过程常常是在与这一主体相关的数据有限的情况下进行的。人们还应该记住，由于经济学是一门处理人的行为的社会科学，它不能完全数量化，总是有一个随机元素不能通过估计过程数量化。

应　用

尽管存在上面提及的缺陷，预测已经成为各级决策制定过程中不可缺少的一部分。这一方法首先应用于宏观经济，其中对关于荷兰的 24 个方程的宏观经济模型进行了估计。从那时起，一些发达国家和发展中国家运用这一方法预测私人和公众的行为，例如在以增加政府支出或导致利率波动的货币政策为形式的，外部或内部“冲击”的情况下。当前模型可以由同时解出的 300 多个方程组成。同时解出的模型中的所有方程，保证了考虑所有变量——因变量和自变量之间的相互作用，得出了更加完整和现实的解决方案。沃顿模型是一个很著名的美国宏观经济模型。它始于宾夕法尼亚大学的

沃顿商学院。这一模型的原始形式由 76 个方程和 118 个变量组成。

沃顿模型有好几种变形。布鲁金斯模型是 20 世纪 60 年代早期最大、最有抱负的关于 1949—1960 年美国经济的宏观经济模型。这一模型的焦点是政策评价，强调对商业周期和短期稳定政策的分析。这一模型已经应用到财政和货币政策研究方面。沃顿模型和布鲁金斯模型都影响了数据来源模型。数据来源模型是另一个有关美国经济的最大模型。1976 年，这一模型包括 888 个变量。它在短期预测、为长达 12 个季度的主要宏观经济变量和经济的复杂组成部分提供季节预测方面，有广泛的应用。模型高度复杂的结构以及所包含的政策工具，使它对分析与各种政策组合相关的计划说明书非常有用。此外，还有其他商业宏观经济模型，如 1971 年的蔡斯经济计量模型，与沃顿模型一起出现。

发展中国家，尤其是那些追随集中计划的苏联模式的国家大量使用经济计量模型进行预测，制定有显著增长和发展的五年计划。在这一宏观经济层次上，预测方法有助于整体经济的长期计划。尽管文件在技术上是无瑕疵的，实际的政治和经济限制仍然阻碍计划的完全实施或者成功。

美国和美国之外的其他国家的模型清单都非常长。然而，宏观经济模型在政策形成中曾有的重要性已经不复存在。当前经济形势的动态变化，极度相互依赖的世界经济，以及它们各自的市场导致其重要性下降。因此，在企业和产业的微观经济层面，模型的成功率更高。商学院的增加刺激了经济理论的各种应用，扩大了预测作为微观经济层次的决策制定工具的应用。关于企业和行业生产、控制和分配的各方面的、短期和长期的政策制定借助预测方法来进行。实际上，由于他们在投资理论方面的工作，1990 年的诺贝尔经济学奖授予三个金融学家。哈里·马柯维茨（Harry Markowitz）、威廉·夏普（William Sharpe）和默顿·米勒（Merton Miller）的工作分别涉及资产选择、资本资产定价模型（CAPM），以及增加的债务选择和资产分配，目标是得到资产的预期收益和涉及的风险之间的关系。计算机的发展使这种方法在所有层面的应用得到进一步普及。

相关内容

建立模型和预测的正式开创性工作，常常归功于物理学家简·丁伯根（Jan Tinbergen）。他为荷兰建立了宏观经济模型，用于分析经济政策的效果。这一模型由 24 个方程组成，并使用收集的 1923—1933 年之间荷兰经济的历史数据。预测是通过手工计算完成的。这一工作为未来成功模型的建立和预测铺平了道路。

因此，使估计程序的概念框架进一步流线型，以得出更好的结果。用于预测和政策评价的早期动态模型之一是克莱因-戈德伯格模型（Klein-Goldberger model）。尽管美国经济在 1929—1952 年（去除 1942—1945 年之间的战争年份）之间中等规模的计量经济模型仅包括 20 个方程。它对后来这一等级模型的建立有相当重要的影响。沃顿的宏观经济模型是克莱因-戈德伯格模型的直接后继者。

计算机的发展为以预测为目的模型的建立提供了进一步的动力。经济体之间的国际相互依赖性和更多的政府干预，增加了在宏观和微观层次进行更好的政策评价和长期计划的必要。企业，诸如 IBM 公司通过引进更廉价的主机，并逐步停止采用穿孔卡片，使建模更加容易。一整代研究者在这些主机上成长起来，他们逐渐开始使用更加廉价和方便的个人台式计算机。

随着电子数据处理和通信变得更加廉价、全球化和先进，为预测而建立模型的技术将持续发展。它已经被认为是任何类型的严格分析所不能缺少的。

参考文献

Dauten, Carl A., and Lloyd M. Valentine. *Business Cycles and Forecasting*. 5th ed. Cincinnati: South-Western, 1978. 这本书很易阅读，并且附有经济理论的良好应用。它提供了对与经济相关预测的良好理解。这本书是从经济学的立场，而不是像大多数课本所采用的从技术方法的角度来编写的。

Johnson, A. C., Jr., Marvin B. Johnson, and R. C. Buse. *Econometrics: Basic and Applied*. Macmillan, 1986. 包含应用研究的信息。微积分学的知识对于使用这本书很有用。它可以作为关于这一主题的综合性教科书。

Kennedy, Peter. *A Guide to Econometrics*. 2d ed. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1986. 一本很好的关于计量经济方法和术语的手册。这本书几乎给出了对所有术语、概念以及与这一主题相关的方法的非常准确的信息。是一本必需的核心参考书。

互参条目

Correlation and Regression Analysis，相关分析和回归分析；Econometrics，计量经济学；Macroeconomic Models，宏观经济模型；Maximum Likelihood Analysis，极大似然分析法；Mean-Variance Analysis，均值—方差分析；Models: An Overview，模型综述；Multiplier Analysis and the Multiplier Principle，乘数分析和乘数原理；Simultaneous Equation Models，联立方程模型；Time Series Analysis，时间序列分析。

艾米塔·杰斯沃尔 (Ameeta Jaiswal) 著
潘素昆 译
夏业良 校

FOREIGN AID
外国援助

经济学类别：国际经济学
研究领域：国际投资和援助

外国援助包括货币或者其他形式的官方赠予和优惠贷款。其目的是将资源从发达国家向欠发达国家转移，或者是从石油输出国组织向第三世界国家转移。发达国家出于对外政策目的实施的外国援助已经成为第三世界国家经济持续发展的至关重要的因素。

主要术语

调整过程（ADJUSTMENT PROCESS）：发展中国家（通过外国援助的支持）用于应对国内和国际经济中市场变化和价格信号的政策。

人类基本需求（BASIC HUMAN NEEDS）：充足的食物、清洁的水、卫生设施、住所、健康、教育和支持外国援助的人道主义动机的人权。

双边援助（BILATERAL ASSISTANCE）：直接从一国政府转移到另一国政府的外国援助。

外汇缺口（FOREIGN EXCHANGE GAP）：许多发展中国家缺乏足够的外汇来进口所需的资本品和中间品，可以通过外国援助来弥补外汇缺口。

多边援助（MULTILATERAL ASSISTANCE）：由一个联合组成的机构进行转移的，一组政府的外国援助。

项目（PROJECT）：用来对接受国的部门发展产生可衡量的影响的一组货币、技术援助、技术和培训。

储蓄缺口（SAVINGS GAP）：在许多发展中国家，国内储蓄不足以满足现有的投资机会，通过外国援助来减轻储蓄缺口。

部门赠予和贷款（SECTORAL GRANTS AND LOANS）：为了支持特定经济部门的发展或者为支持政治对话而提供外汇的外国援助。

技术援助（TECHNICAL ASSISTANCE）：以输出专家到发展中国家传授技能和知识的形式提供的外国援助。

附带条件的援助（TIED AID）：有条件的外国援助，如进口商品、设备和技术援助，或者是允诺特定的政策改变或政策支持。

综　述

外国援助包括在10～20年间要归还的长期贷款、赠予、食物或其他过剩商品和技术援助，其转移与捐赠国和接受国的特定经济、政治和商业目的有关。除了由特惠关税、私人投资者和军事援助引起的资源流动，外国援助一般可以追溯到西方帝国主义强国和它们的海外殖民地之间的关系。在美国，可以追溯到杜鲁门执政的20世纪40年代末。从20世纪50年代到80年代早期，外国援助的重要性不断增长。这不仅是由于援助的数量，还由于它是外交政策的重要组成部分。

外国援助是在一个复杂的政治、经济和人道主义考虑的框架内提供的。第二次世界大战后，在马歇尔计划中，外国援助是特别用来重建被战争破坏的西欧经济，使其达到政治稳定的目标，并加强对苏联控制的抵制。在杜鲁门

1949年的“第四点计划”下（Truman's Point Four Program of 1949），外国援助扩展到提供技术支持、资本投资以及为发展中国家，尤其是受到入侵威胁的国家的私人投资提供保障。从那时起，西方援助国将援助作为制止共产主义传播和支持第三世界中友好的政治制度的政治杠杆。这些制度的存在被认为是与援助者的国家安全利益分不开的。

对外国援助的经济判断形成于20世纪50年代后期和60年代，其基础是假设经济增长需要干预，并且更多的资源会导致更大的发展。外国援助的基础还包括可以通过提高投资水平、增加吸收能力，从而填补阻碍进一步增长的重要缺口，以此促进发展过程的加速。

尽管许多其他经济学家在援助理论的形成中发挥了重要作用，援助理论主要归功于沃尔特·W·罗斯托（Walt W. Rostow）、霍利斯·切纳里（Hollis Chenery）和艾伦·斯特劳特（Alan Strout）。罗斯托假设各国在发展的过渡时期要经过多个发展阶段，并强调形成社会和经济自主持续增长条件的“起飞”阶段。通过提高投资率的外国资本的注入，发展中国家的起飞会加速。除此之外，援助能够强调阻碍结构转型的社会限制，通过创造一种国际经济活动的氛围，增进工业国和发展中国家的共同利益。他强调援助应该包括设备、补给、食物、消费品和技术援助（来自世界其他国家的知识和技能的转移）等形式的资本，以促进发展中国家对资本的有效利用。按照这一模型，援助仅需要10～15年。

575

基于经济转型要求人们技能的提高、投资和储蓄水平的上升、更多生产技术的采用、产出和就业组成的变化以及新机构的发展这一观点，切纳里和斯特劳特提出通过解除特定的瓶颈，外国援助能够促进经济发展。这些瓶颈包括在发展过程的不同阶段存在的技能、储蓄和外汇瓶颈，并要求外国援助采取不同的形式，关注不同的活动。这一模型以可以通过外部援助的国内资源的两种缺口为特征。首先，投资限制增长，即技能和储蓄供给短缺。其次，贸易限制增长，即由于出口收入低于进口支出造成的外汇供给不足。

许多年来，对外国援助的经济判断受到强烈的攻击。对外国援助的左派批评者分为制度悲观主义者和结构主义者。他们认为由于权力和经济利益的相互影响，接受国政府不能利用援助来减轻贫困。结构主义者将这一无能归因于富国和穷国之间历史的、结构的关系，援助通过创造富国对穷国的依赖而加强上述关系。对援助的右翼批评认为外国援助通过阻碍市场的自由运作、扭曲价格体系、阻碍私人部门的发展而阻碍发展。

直到20世纪70年代，外国援助的经济理论假设资本增加和发展的收益将“流入”到社会最急需的部分。第三世界的贫困更加严重这一事实驳倒了上述假设。因此，在20世纪70年代，外国援助从生产导向型计划转向用来使人们和一般民众组织满足其基本需要，从而减轻贫困的努力上来。这一时期，道德和人道主义因素成为富国向穷国提供援助的主要原因，将援助从遏制政策的政治框架中消除的论证不断增多。

在20世纪80年代，随着债务危机进一步恶化和世界经济衰退，外国援助成为帮助发展中国家调整价格、市场信号的扭曲宏观经济政策，并使其回到增长轨道所需外部资金的重要源泉。

应　用

外国援助由双边和多边的捐助机构和非政府组织提供。主要的双边援助者是经济合作与发展组织（OECD）、开发援助委员会（Development Assistance Committee，DAC）的成员，包括澳大利亚、奥地利、比利时、加拿大、丹麦、法国、德国、意大利、日本、荷兰、新西兰、挪威、葡萄牙、瑞典、瑞士、英国和美国。其他主要的援助者包括苏联、东欧的一些国家和中国。多边援助者包括国际复兴开发银行或世界银行、联合国的专门机构、农业发展基金、欧洲经济共同体、石油输出国组织和阿拉伯协会、地区银行，包括非洲开发银行、亚洲开发银行、泛美开发银行和加勒比海发展银行。国际复兴开发银行有两个金融机构：国际开发协

会和国际金融公司。最大的联合国捐助机构包括联合国开发计划署、联合国粮食与农业组织和世界卫生组织。经济发展基金和欧洲投资银行是欧洲经济共同体的援助机构。

来自开发援助委员会的双边外国援助的数量从 1960 年的 46 亿美元，增加到 1988 年的 480.1 亿美元。按照总额，美国是开发援助委员会最大的捐款者。1988 年，美国提供了 101 亿美元的对外援助。然而，按照援助占国民生产总值的比例，美国在开发援助委员会国家中居最后一位。日本 1988 年的对外援助是 91 亿美元，按数量居第二位，按照占国民生产总值的比例居第十二位。来自苏联、东欧和中国的援助总量由 1970 年的 11 亿美元增加到 1980 年的 50 亿美元。1988 年，来自阿拉伯国家的援助总量为 23 亿美元，其中 21 亿美元来自沙特阿拉伯，1.08 亿美元来自科威特。1970 年优惠性多边援助总共为 11 亿美元，1980 年为 61 亿美元。优惠援助通过世界银行的国际开发协会引入，1988 年达到 38 亿美元。1988 年，通过地区开发银行引入的援助为 12 亿美元。1987 年，工业国的非政府组织提供了大约 55 亿美元的援助。

外国援助的接受者是发展中国家。经济合作与发展组织将其分为“低收入”（1980 年人均资本收入低于 600 美元）、“较低的中等收入”（1980 年人均资本收入在 600～1 200 美元之间）和“较高的中等收入”（高于 1 200 美元）。低收入国家占人口的 75%和援助的 60%。较高的中等收入国家接受的援助几乎占援助总额的 1/4。

典型的外国援助通过一个项目、一项计划、食品援助或某种其他的商品进口计划或现金转移进行。“项目”是发展和外国援助活动的基本单位，包括货币、技术援助、技术和培训。培训是为了对接受国社会产生特定的发展影响，一般以生产力、收入和目标受惠者生活水平的提高来表现。项目不仅提供外汇，还带来以改变接受国制度结构和进程为目的的新思想和资源。项目包括多种多样的活动，诸如建立初级或中级学校或大学；建立健康和家庭计划体系；提供住所、清洁的水和卫生设施；建立研究体系或经济计划能力以及基础设施建设等。项目为接受国的目标体系提供资金支持；提供技术支持和培训以传授改善目标体系的业绩所需的技能；提供技术以增进体系的功能和行动的未来可能性。通过技术援助的外部提供，项目还把目标体系与国际体系以及思想和资源的源泉联系起来。技术援助包括专家，他们在短期和长期基础上与接受国的同事一起工作，以完成发展目标。有大量文献评估技术援助的质量并评估技术援助应该拥有并且传授的质量。

多年来，通过外国援助融资的项目种类，已经随着经济理论和政治趋势的变化而发生了改变。20 世纪 50 年代，这些项目集中在基础设施、工业化和农业生产项目。20 世纪 60 年代，转向制度建设，这是因为理论表明，工业化和农业扩张的瓶颈必须通过结构的变化来消除。到了 20 世纪 70 年代，外国援助的目标是为在发展过程中所“遗漏”的，一般民众阶层中最需要援助的人们提供基本的需要。在 20 世纪 80 年代，项目的目标是取得发展中国家经济中的宏观经济变化。

外国援助“计划”一般提供外汇和技术援助，通过政策对话和改革，或通过为所需的投入提供资金支持来改善接受国宏观经济或部门的表现。20 世纪 80 年代，计划水平的赠予和贷款作为发展中国家结构调整的关键元素变得尤其重要。由于债务负担和国际商品价格萧条，这些发展中国家处于可怕的经济困境中。外国援助计划通常为援助国和接受国同意的政策变化融资。这些政策变化是为了使接受国的经济更好地反映市场变化和价格信号。

食物援助计划包括紧急食物计划、与增进健康状况相关的母婴健康计划、食物进口计划和工作食物计划。这些计划通常是捐助国用来处理过量食物的方法，并且常被批评为对接受国的发展没有或者有不利的影响。其他商品进口计划包括用于从援助国进口特定商品的“线形条款”。

现金转移是典型的“约束”最少的外国援助，但也是使用最少的转移方式。现金转移的目的是为国际收支平衡提供短期支持。这一机制一般适用于更先进的发展中国家，这些国家能够在不进行制度改革的情况下，利用现金

转移。

相关内容

早期援助理论起源于经济增长理论。经济增长理论认为资本投资是加速增长的关键因素。援助理论还建立在约翰·梅纳德·凯恩斯(John Maynard Keynes)对新古典经济学理论的挑战上，以及他为了维持与高就业水平相符的总需求数量而需要政府干预的结论上。凯恩斯和新古典经济学家都相信增长可以自我实现。然而对于凯恩斯而言，增长的潜力是有限的，或者说受到经济周期波动的危害。哈罗德-多马模型起源于凯恩斯理论，提供了处理增长和促进援助理论问题以及进一步发展的理论基础。

外国援助的历史表明资源转移的作用远不止是填补储蓄缺口，并且要理解这种转移离不开其发生的制度、政治和技术环境。长期以来，制度经济学和其他不同学派都支持发展过程尤其是技术的作用更加复杂化。外国援助的动态摆脱了纯经济模型，要求分析复杂的社会过程和价值，以及各国之间的相互作用，以得出外国援助的真实影响和长远后果。外国援助还刺激了关于是否能够单独通过增长的概念赢得发展目标的深远辩论。

外国援助在第三世界成为当代社会一个强大的经济和政治力量的过程中发挥了关键作用。第二次世界大战后建立的外国援助体系使得发展中国家得到承认和分类，并导致了有关经济、政治和工业国与非工业国之间道德义务的国际对话。外国援助不仅促进了发展中国家的经济发展，而且通过对发展中国家对工业国的附属和依赖的辩论，刺激了他们的思想观念。第三世界国家围绕对外国援助的讨论，将自身组织起来，已经开始提出更有利的全球经济条款和更平等的南北关系。

随着各国建立新的全球经济秩序，外国援助将继续成为国家之间讨论的重要话题。随着发展中国家的进步，并发挥更大作用，它们将继续要求增加对其利用的外国援助的控制，技术援助作为援助的组成部分的重要作用将会下降。外国援助将更多地通过多边和非政府组织转移给发展中国家的非政府组织，并且以基本需要为基础的转移将多于以政治利益为基础的转移。

参考文献

Browne, Stephen. *Foreign Aid in Practice*. New York: New York University Press, 1990. 没有采取哲学立场，这本书提供了对援助的全面介绍。包括它的起源、历史、形式和条件；它的基本原理、运作方式、阻碍其更好运作的障碍。提出了对外国援助的公正介绍，是深入研究对这一问题的热烈争论之前需要读的一本好书。

Cassen, Robert. *Does Aid Work?* Oxford, England: Clarendon Press, 1986. 这一研究是世界银行和国际货币基金组织管理者委员会的联合部门委员会委托进行的。试图根据通常设定的目标衡量援助的有效性，包括增长和减轻贫困。这本书认为援助已经产生了某种非常积极的影响，还提出了在当前的援助—接受结构下，增进援助的作用的建议。

Chenery, Hollis, and T. N. Srinivasan, eds. *Handbook of Development Economics*. 2 vols. New York: Elsevier Science, 1989. 发展经济学的原始资料集。在经济和政治环境下讨论外国援助以及外国援助在发展理论中的角色。包括新古典经济学和结构学派的论文，结构安排合理。

578

DeGregori, Thomas R., ed. *Development Economics: Theory, Practice, and Prospects*. Boston: Kluwer, 1989. 一部分章节讲述了当前最关键的发展问题。彼得·卡谢尔-科多(Peter Cashel-Cordo)所写一章讨论了在引起和减轻债务方面的作用。迪缪斯·詹姆斯(Dilmus James)和兰德尔·汤普森(Randal Thompson)所写章节讨论了技术转移和援助项目的作用。

Hellinger, Stephen, Douglas Hellinger, and Fred M. O'Regan. *Aid for Just Development*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner, 1988. 回顾了外国援助的演进过程及其失败的原因，并提出了一个援助可以更好地为发展而不是政

治服务的新体系。赞成一种渐得人心的观点，即援助应该是关注人道主义和经济，而不是政治目标的非政府组织的工作。

Mosley，Paul. *Foreign Aid：Its Defense and Reform*. Lexington：University Press of Kentucky，1987. 考察了援助的各种经济和政治判断，评估了有关援助的真实影响的事实，以一个从建设的视角捍卫和改革援助的案例结束。

Riddell，Roger C. *Foreign Aid Reconsidered*. Baltimore：The Johns Hopkins University Press，1987. 分析了在援助的争论中基本的道德和理论问题，系统地评价了官方援助的支持者以及对这种干预进行批评的左派和右派的论证。

Rondinelli，Dennis A. *Development Administration and U.S. Foreign Aid Policy*. Boulder，Colo.：Lynne Rienner，1987. 作者考察了外国援助在美国是如何运作的，20世纪40年代以来，管理外国援助的不断变化的方法以及对外国援助的管理是如何导致对其目标的扭曲的。

互参条目

Adjustment Processes and Stability，调整过程和稳定性；Capital Flows：International，国际资本流动；Development Theory，发展理论；Growth Theory，增长理论；Harrod-Domar Analysis，哈罗德－多马分析；Models of Growth，增长模型；Politics and Economics，政治学和经济学；Poverty，贫困；Undeveloped and Underdeveloped Countries，不发达和欠发达国家。

托马斯·R·德格雷戈里
(Thomas R. DeGregori)
兰德尔·乔伊·汤普森
(Randal Joy Thompson) 著

潘素昆 译

夏业良 校

FREE TRADE AND PROTECTION
自由贸易与保护

579 **经济学类别**：国际经济学

研究领域：商业政策和国际贸易理论

“自由贸易”和“保护贸易协定”是用来描述国际贸易安排的术语。保护贸易协定构成了使用诸如关税、补贴和其他为了限制国家之间商品、服务和货币流动的贸易政策。这些限制影响面临外汇压力的国家的收支平衡交易。

主要术语

国际收支平衡表（BALANCE OF PAYMENTS）：一国在一个特定时期，通常为一年内进口和出口的货币价值的差异。

比较优势（COMPARATIVE ADVANTAGE）：一国通过与其贸易伙伴比较，选择其专业生产的产品，作为从事国际贸易的基础。

关税与贸易总协定（GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE，GATT）：总部在瑞士日内瓦的一个国际组织，它促进了成员国之间贸易壁垒的减少。

《霍利-斯穆特关税法案》（HAWLEY-SMOOT TARIFF ACT）：1930年实施的立法，使进口关税达到了美国的最高水平。

配额（QUOTA）：对允许进出一国的商品数量的限制。

关税（TARIFF）：政府对商品进出一国边界而实施的征税。

自愿出口限制（VOLUNTARY EXPORT RESTRICTION）：两个贸易国之间达成的协议，根据这个协议出口国将限制它的出口数量，相当于一种补贴。

综　述

国际贸易涉及一个国家与世界其他国家之间商品、服务和货币的交换。这种交换起源于对一国能够以特定成本提供或者另一国能够以更低的成本提供的商品和服务的需求。成本的差异直接与一国资源的数量以及这些资源的发展水平有关。相对成本反映了价格的差异，因此如果消费者和公司的行为是理性的，他们将在便宜的市场上购买商品。基于这一点，在贸易中拥有不同比较优势的国家显然将在这一过程中取得收益。这些收益能够用来支持一国国内的发展或从其他国家购买需要的商品和服务。通过这种方式，这些国家的经济能够实现增长。

当允许商品出于对供给和需求力量的反应，而在国家间正常流动时，自由贸易就产生了。如果商品的相对价格不同，那么这一差异将成为贸易的基础。这种贸易的结果是，生产这种商品的国家将面对更高的需求，收入增加。随着需求的增加，要使用的资源也将增加，生产成本可能上升。这一挑战要求该国对其生产实施监控。不仅要降低成本，而且要在竞争对手之前提高生产量。此外，可能会出现替代产品。替代产品可能会诱使消费者转移对这种产品的消费，尤其当这种新产品更便宜的情况下。无论如何，如果市场需求持续增长，更多的其他国家的产品将进入这一市场，从而使供给增加。于是价格将下降，从而消费者获利。这种情况代表了自由市场机制的过程和功能。如果所有国家具有相同的技术发展水平和同样的讨价还价能力，这一机制将运转得非常好。

然而，应该说明的是，产品具有不同的生命周期。新的替代品可能会引进，曾经出口的商品后来可能要进口，或者该产品会完全从国际贸易中消失。因此，贸易品的模式和方向会发生变化。这些变化进一步反映在收支平衡中，影响国家的国民收入。这些是自由竞争市场体系面临的一些风险。

由于丧失出口或者进口过多，都可能使一国处于不利的贸易地位，将会导致收支平衡的恶化和外汇收入的下降。为了纠正这种局势，该国可能不得不求助于保护手段，保护手段可能是关税、进口补贴或者其他的非关税壁垒。如果使用进口关税对进口产品征税，将使进口品的价格提高，从而限制进入市场的产品数量。关税还用来保护本国生产者免受外国的竞争，从而使他们在本国生产更多的产品。关税的效应还取决于该产品是必需品还是奢侈品，以及其他国家是否实施报复。

580

当使用进口配额时，进口商品的数量受到限制。配额的效果是可以直接感受到的。在限制商品流入方面，配额可能比关税更有效，因为它针对的是数量，而不是价格。其他的非关税手段，包括许可证要求、安全和质量程序或自愿出口限制。例如，日本政府使用自愿出口限制来最小化美国对它的汽车出口征收关税的可能性。自由贸易有其优点，但是各国通常使用保护手段来保护本国的幼稚产业，以使其发展的足够强大，能够与成熟的工业国家竞争，并使就业岗位不因国外的竞争而流失。

由于一国的出口就是另一国的进口，一国实施关税可能会导致其他国家的报复。例如，1930年的《霍利-斯穆特关税法案》（Hawley-Smoot Tariff Act），在美国实施了最高的关税，并没有取得预期的效果。没能保护美国的就业，却招致报复。从那时起，各国就一直努力削减关税。1934年的《互惠贸易协定法案》（Reciprocal Trade Agreements Act）赋予总统与其他国家谈判签订将关税减让50%的协议的权力。这一协议本质上是一个双边（两个国家）协议。接着，1948年，23个初始成员国签订了一项称为关税与贸易总协定的贸易安排。关税与贸易总协定提出要消除进口补贴、在国家间降低关税，以及对所有国家一致对待。后来对这一协定进行了进一步的修改，标志着世界对自由贸易的回归。

应　用

国际贸易开始于重商社会早期，当时主要的目标是为国家取得财富和权力。因为出口顺差可以提供所需的财富和控制权，贸易控制和保护成为保证财富流入一国的手段。参与贸易的各国的目标是成为地区的垄断者。这些垄断者的策略是低买高卖。各国制定了对国内原材料和进出口的详细规定。殖民地成为原料基地，以及资本投资和产成品的市场。因此，帝国主义国家利用政治和特殊的贸易立法来强迫影响殖民地国家的发展。

到18世纪中期，出现了在政治和经济哲学上都具有新思想的资产阶级。这一阶级受自身利益的驱动，要求工业广泛扩张。新的焦点是为世界市场生产，而不是为国内市场生产。经济体系集中在资本家（企业主）身上，这些资本家以供给和需求力量决定的工资水平雇佣工人，并为生产提供资本品（工具和机器）。为了满足工业的需求，需要一个新的产业工人团体。这一团体由工厂中雇佣的一个产业工人阶级的增长所提供，并且这一阶级取代了工艺行会（工业组织）。然而，随着生产数量的增加，商品的单位成本随之下降，早期的资本主义商人被工业寡头们所取代。

已经没有必要继续实施政府管制，因此，政府在国内和国际贸易中采取自由放任的政策，这给予了企业完全自由行动的权力。随着工业革命的到来，这一自由企业哲学经历了快速发展。主要的发明使英国和美国的纺织业发生了革命。最有意义的发现是蒸汽机作为能源动力的发展使英国成为工业巨头。格拉斯哥大学的詹姆斯·瓦特（James Watt）经过耐心研究，使蒸汽机（已经有所发展）成为传递机械能的有效工具。以煤作为主要燃料，蒸汽机为纺织和工业领域提供了所需的能量。到18世纪末期，能够控制行动的不干预政策已经牢固地确立。在发达国家，国内和国际上都接受了自由

581

竞争的贸易模式。

当贸易国在市场上处于劣势时，通常运用政策来使劣势最小化，或者取得足够的时间使该国竞争力更强。这被称为幼稚产业或发展中国家论。当一家公司在成长中不能与市场中强大的巨人竞争时，在它成长的足够强大前需要暂时的保护。这种观点在1791年由亚历山大·汉密尔顿（Alexander Hamilton）在他的工业报告中为美国提出。汉密尔顿认为，由于国家还年轻，面对更成熟的欧洲国家应该提供保护，并且关税不仅提供贸易保护，还创造收入。从那时起，成熟的国家给予了保护论其他的解释。这一论点是，在贸易过程中，外国的廉价劳动力将获得本国的就业机会。这种情况符合特殊利益集团的利益，并且会引起民族主义情绪。在20世纪20年代末期，这种情绪在美国非常强烈，促使1930年《霍利-斯穆特关税法案》通过。其他许多国家以提高自己的关税做出了回应，结果世界贸易急剧下降，导致衰退进一步恶化。

运用限制贸易手段的一个例子是20世纪80年代的美国和日本。由于日本对美国保持巨大的并不断上升的出口顺差，两国谈判达成自愿出口限制，目的是降低日本汽车进入美国的数量。这一政策与配额的效应相同，都是为了帮助美国的汽车产业。目前这一协议已经期满终止了。

尽管存在前述观点，各国仍然致力于自由贸易。因为各国坚持通过关税与贸易总协定来降低保护程度。作为致力于自由贸易的进一步证明，1988年，美国和加拿大签订了自由贸易协议，创造了当时世界上最大的自由贸易区。

相关内容

18世纪，随着对个人主动性越来越重视，自由主义成为贸易关系的解决办法。亚当·斯密（Adam Smith）的《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）是强调自由贸易利益的先驱性著作。斯密强调当每个人追求自身利益时，将通过竞争的“看不见的手”增进社会的总利益。竞争的“看不见的手”将使产品价格低于限制竞争时的价格水平。管制，例如关税，会干预竞争，阻碍世界贸易增长。与重商主义哲学的观点不同，并非一国受益的同时另一个国家受损，而是所有的国家共同受益。然而，主要问题是发展水平较低的贸易国在贸易过程中处于不利地位。这种情况的结果将反映在一国的收支平衡中。因此，处于这种情况的国家将求助于使用关税和配额来保护他们的利益，尽管这类行动会降低贸易的数量。进一步的问题是由于关税受到伤害的国家将做出反应，进行报复，从而使贸易进一步减少。

如战争和世界范围的萧条等国际剧变也将促成对保护手段的运用。例如，通过1932年渥太华协议，英国废弃了自由贸易政策，并和共同利益国家组成一个经济集团联盟。从那时起，事实表明各国没有摒弃这一观点，即更自由的贸易对所有国家来说是最有利的。最经典的例子是，1957年六个国家组成了欧洲经济共同体（European Economic Community，EEC）。1991年，欧洲经济共同体扩展到12个国家。到1968年共同体消除了内部关税，但是与非共同体成员国仍然维持不同的关税率。1988年，欧洲经济共同体同意消除非关税壁垒。1988年，美国和加拿大也签订了一个条约，开始消除两国之间的关税壁垒。

通过这种行为，各国接受了这样的哲学和事实，即尽管当个体经济受到威胁时会运用保护手段，实行自由贸易的国家仍将获得主要的利益。这一政策不仅仅局限在欠发达国家，即使是发达国家，例如美国，也同意这一看法。看来潜在的策略是努力取得讨价还价的杠杆作用，而不是废弃贸易国同意的作为关税与贸易总协定组成部分的政策条款。

582

参考文献

Adams, John, ed. *The Contemporary International Economy: A Reader*. 2d ed. New York: St. Martin's Press, 1985. 讨论了几个作者的几篇文章，以及国际贸易的特定领域。为了帮助读者理解实施的政策的意义，仔

细研究参与贸易的各国所面临的问题。以发人深省的方式讲述和分析了著名的贸易协议。

Ellsworth, Paul T., and J. Clark Leith. *The International Economy*. New York: Macmillan, 1984. 埃尔斯沃思（Ellsworth）讨论了国际贸易的历史和当今的发展。他以一种一般读者认为有趣的方式讨论了贸易理论的运用。给出了大量案例，从而使得重要的经济概念更加容易理解。

Ethier, Wilfred J. *Modern International Economics*. 2d ed. New York: W. W. Norton, 1987. 这本书提供了两个有关国际贸易中政策决定的政治含义的非常激动人心和颇有见解的章节。研究了针对自由贸易的关税和其他壁垒。引用的案例是政治决定如何影响一国及其公民的经典的例子。

King, Philip. *International Economics and International Economic Policy: A Reader*. New York: McGraw-Hill, 1990. 一部最好的讨论国际贸易政策的问题、政策、决定和意义的论文集。考察了20世纪80年代末期和90年代初期政策制定者们关心的问题。突出了发展中国家和发达国家面临的贸易问题。

Pool, John Charles, and Stephen C. Stamos. *The ABCs of International Finance*. Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1987. 一本很好的考察国际贸易的角色及其与国际金融关系的书。集中考察贸易引起的影响国际货币流动的问题和安排。这些问题不可避免地引起新的政策决定和贸易调整。

Spero, Joan Edelman. *The Politics of International Economic Relations*. New York: St. Martin's Press, 1977. 考察了与国际贸易有关的政治决定的影响。考察并研究了贸易政策和政治策略的问题。这一方法使读者更好地理解一些决定制定的原因。

互参条目

Balance of Merchandise Trade, 商品贸易差额; Balance of Payments, 国际收支平衡表; Exports and Imports, 出口和进口; Growth: Export Promotion and Import Substitution, 出口推动型增长和进口替代型增长; The International Monetary Fund, 国际货币基金组织; International Trade: A Theoretical Overview, 国际贸易：理论综述。

卢埃林·M·马林斯（Llewellyn M. Mullings） 著
潘素昆 译
夏业良 校

FUTURES MARKETS
期货市场

583 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：企业融资和投资；货币理论

期货市场涉及期货合约贸易。商业企业运用期货合约是为了维持最终产品的价值，并通过套期保值最小化投入成本。对商品期货交易、期货合约的交易是投机的辅助手段。

主要术语

票据交换所（CLEARINGHOUSE）：在每一笔商品交易中，与所有期货交易匹配，并制定原始保证金要求的设施。

商品期货交易所（COMMODITY FUTURES EXCHANGE）：一个为期货合约交易提供便利的非营利性组织。

期货合约（FUTURES CONTRACT）：在特定时期，及时生产或者接受特定数量和质量商品的义务。

套期保值（HEDGING）：使用期货合约作为某些交易的暂时替代。这些交易将以现金或实物形式在市场上进行。

保证金（MARGIN）：期货交易者在一笔交易中储存的基金，表明接受一项期货合约引致的义务。

冲销（OFFSET）：期货合约的持有者通过反向交易来消除提供或接受一项货物交易的义务的过程。

期货交易所（PIT）：期货合约的交易场所。

到货（TO-ARRIVE）：指涉及现货商品的合约，被认为是期货合约的前身。

综　述

期货市场涉及购买或出售，在一个特定时期及时接收或交付一个特定商品或产品的期货合约的义务。这些义务称为期货合约。各种商品，例如玉米、生猪、美国国债、银、冰冻浓缩橙汁、原油、日元和价值线股票指数，都有期货市场。

期货合约在商品期货交易所交易。每一笔交易都是独立的。商品期货交易所是一个非营利性组织。它的目的只是提供交易期货合约的设施和发布信息，诸如期货合约交易的价格和每天交易的合约数目或者数量。一些商品期货交易所遍布全球。历史上，每个交易所趋于专门交易一个特定产业的期货合约。例如，芝加哥商业交易所（Chicago Mercantile Exchange）以交易肉类合约闻名。芝加哥交易所（Chicago Board of Trade）以交易谷物和大豆期货合约闻名。在纽约交易的商品，咖啡、糖和可可按名称排列。然而，商品交易不得不按照交易的期货合约的种类分工。20 世纪 70 年代中期，金融期货的引入出现了远离专业化的趋势，这一交易提供了交易所有种类的金融和证券工具的期货合约的机会。由于这一点，芝加哥商业交易所还以标准普尔 500 股票指数期货合约闻名。芝加哥期货交易所（Chicago Board of Trade）凭借美国国债期货获得了很大成功。堪萨斯州城交易所（Kansas City Board of Trade）被正式地认为是一个小麦市场，提供价值线股指期货合约。

与其他任何种类的合约一样，期货合约是

买者与卖者之间受法律约束的协议。卖者同意按交换合约确定的条件交货，买者同意接受这一实物商品，并支付给卖者约定的价格。例如，在明尼阿波利斯谷物交易所（Minneapolis Grain Exchange），一个7月份小麦的期货合约卖方同意在7月份交付5 000蒲式耳的北爱尔兰春小麦，级别为美国的第2级（以外来成分、麦粒质量等相似内容为基础），可以检验13.5%或者更高的蛋白质成分。注意合同的数量和质量是固定的。例如，一项15 000蒲式耳的交易需要3份合同。当一项期货合约在一个特定市场上交易时，买者和卖者都注意到了分类的数量和质量标准。他们或者他们的代表，在交易平台上根据当时可能影响某一特定商品的一般供给—需求因素以及特定标准确定价格。

584

期货合约的实物交易发生在期货交易所的交易平台上。交易频繁的合约，每个商品使用一个期货交易所，但是如果交易量不大，两个或者更多合约可能共同分享一个期货交易所。与股票交易类似，实物交易完全通过特定的交易人员完成，尽管实际上任何人都可能持有期货合约。交易通过公开的报价来完成，喊出订单中的合约数量和订单的价格，让所有的人听到。通过这种方式，任何对一个特定商品感兴趣的人都能注意到它的现值。还有一系列手势用来表示合约的数量和订单的价格，但手势通常是必需的公开大喊的补充。

期货合约与大多数其他种类的商业合约不同的一个方面是，期货市场上合约的持有者可以通过对冲过程，消除他或她接受或者交付一项实物商品的义务。这意味着如果一个人最初购买了期货，以后通过出售相同期货能够消除将来某一天接受交付的实物商品的义务。这可以通过交易清仓来实现。例如，如果一个购买者起初以2.5美元每蒲式耳的价格购买了2个5月份的玉米合约，并希望消除他或她在这一合约中的义务，那么他或她必须以当前通行的价格出售2个5月份交付玉米的合约。这一切必须在5月份合同终止以前进行，否则交付是不可避免的。出售冲销了最开始的购买，5月份交付的两个合约在每一个订单中都说明了第二个交易冲销了第一个交易。由于合同的数量和质量是标准的，仅有的真实变量是价格。如果冲销价格高于2.5美元，就会实现盈利；如冲销价格低于2.5美元的购买价格，就会发生亏损。

冲销过程对于原始交易的出售者同样适用。由于起初的行动是为了出售期货，冲销交易则是购买期货。只要在第二个交易中表明相同数目的合约和同一交付月，在交付月交付实物商品的义务即可免除。价格再次成为仅有的变量，并且在这种情况下，它向相反的方向运行。任何低于原始价格的冲销价格将使出售者盈利；任何高于原始价格的冲销价格将导致其亏损。

在冲销期货的过程中，进行实物商品交易完全不必要，从而期货市场对于特定目的非常有用。期货合约的卖者不必拥有想要出售的实物商品，买者也不必担心要处理他们开始没有预料到的情况。所有期货合约中，仅有2%～3%的期货合约涉及实际交付过程。

应　用

为了建立期货合同，买者和卖者必须在交易中储存一笔原始保证金。如果个人是交易所的成员，可直接交易；如果不是某一特定交易所的成员，可以通过经纪公司的服务间接进行交易。原始保证金是“诚实的钱”，表明一个特定的交易者进入期货合约后将实现他或她的交付义务。保证金的数量由交易所确定，只要期货合约成立，每一个交易者都必须维持保证金数量。正式地说，一个特定期货合约需要的保证金比合约的面值要低。例如，一笔12月交割的100盎司的黄金合约可能以每盎司400美元成交。那么，这一合约在当时的面值就是40 000美元。然而，交易一笔黄金合约的保证金可能是2 000美元，或者其面值的5%。期货贸易具有高度的杠杆作用。为了交易一项面值相当大的合约需要保留很少的风险资本，从而积累巨额的收益，同样也会造成巨额的损失。期货市场的投机不是为那些规避风险的人准备的，但期货市场的基本目的并不是为了投机。期货合约的存在是为了使商人通过套期保值过程将价格风险转移给其他人。

所有商业活动都会遇到风险。生产成本和生产价格的不确定性在商业社会是不可避免的，完全消除风险是不可能的。然而，风险的程度是另一回事。在高风险条件下从事商业活动的企业，通过相对较高的报价使财富过多地从消费者手中转移出去。这有助于中和没有预料到的高生产成本和低最终产品价格导致的潜在损失。另一方面，在相对较低的风险下运作的企业会向顾客索要较低的价格，因为出现令人不愉快的意外事件的可能性较小。套期保值使企业具有后一种条件。

例如，一个生产植物油的企业，天然大豆油是它的主要原料。如果这一企业在对上涨的价格没有任何保护的情况下，从它的供给者手中购买食用油，那么它将被迫支付市场发展情况可能导致的任何更高的价格（将更高的成本传递给它的消费者），或者买不到食用油从而破产。另一方面，如果企业通过购买适当数量的期货合约将预期需要的大豆油套期保值，并持有至油的价格确定。那么，没有预期到的价格增长将通过将来的收益弥补。例如，植物油的加工者想要“锁定”他12月份需要的天然大豆油的价格。12月份大豆油的交易价格为每磅20美分，12月大豆油期货的交易价格为每磅21美分。加工者购买12月份植物油的期货合同，并持有至天然油在现货市场上被购买。如果12月1日大豆油的即期交易价格是每磅27美分，那么，如果不存在套期保值，加工者每磅就要被迫支付额外的7美分，迫使他对其顾客索要更高的价格。通过套期保值，现货大豆油的额外成本由期货合同的收益所抵消。由于同样的供给—需求因素影响现货大豆油和期货大豆油的价格，两个市场将沿着同一方向变化。如果大豆油的供给紧张，两个市场的价格都将上涨。如果存在足够的供给，或者需求降低，两个市场的价格都将走低。在这个例子中，现货大豆油的价格上涨7美分意味着期货大豆油价格上涨大约相同的数量。反过来，意味着12月份的期货大豆油的交易价格是大约每磅28美分。由于企业以21美分的价格购买期货，当现货大豆油定价后，可以以将近28美分的价格出售期货合同，在期货合同中实现了7美分的利润。这些利润可以弥补购买每磅现货大豆油所必需的额外的7美分。因此，现货大豆油的有效购买价格仍然是每磅20美分。

如果大豆油的价格在12月份下降，情况会发生改变。如果12月1日现货大豆油的价格是每磅17美分，那么，通过等待，直到他需要现货油的时候，加工者每磅将节约3美分。然而，这一策略也使企业易于遭受价格风险。如果情况发生变化，企业有持续支付高价格的可能性。通过套期保值，由于期货和现货价格一起变动，现货油价节约的3美分收益将会被期货油价的3美分损失所抵消（18美分的出售价格减去21美分的购买价格）。因此，每磅油最终仍然支付了20美分。不管现货产品定价和套期保值消除时的价格为多少，“锁定价格”仍然保持不变。通过这种方式，企业能够知道大豆油的成本将是多少。

对于想要使其产品的价值不贬值的企业来说，过程相反。例如，一个预期股票价格总体下降的养老金基金管理者，将出售与其投资规模相等数量的股票指数期货合同。如果预测的下降发生，期货合同账户的收益将抵消股票市场的下降，并保护资产的价值。期货合同的及时购买（抵消套期保值），使股票资产能够利用市场上任何后来的上升，使基金及其成员受益。

相关内容

现代期货交易可以追溯到19世纪早期。中西部的农民在出售谷物时完全受市场操纵。在农场储存谷物实际上是不存在的，所有谷物在丰收时被迫出售。中心市场，如芝加哥的设施也不好。谷仓有限的储藏能力，以及芝加哥不能满足需求的港口设施，导致丰收后谷物的供应过剩，造成价格低迷。随着谷物被用完，供给在冬季缩减，价格上升到季节高点，但是，很少有谷物生产者能利用这种情况。这些不稳定、不确定的市场条件引起农产品生产的总体无效率，以至于由于购买者在他们的限额满足后不愿意投标，从而导致生产的一部分谷物被浪费。

为了解决这一问题，发展了“到货”合同体系。农场主在谷物运到之前，将派谈判者到

芝加哥和买方谈判。当谷物到达时，已经以公平的价格出售给了一个买方。1848 年，这一新的市场正式形成芝加哥期货交易所。后来，对这种到货合同进行修改，以反映交货的时间和提倡的数量标准，并在 19 世纪 60 年代出现了期货合同。

直到 20 世纪，农产品期货在这一产业中都占据主导地位。20 世纪 70 年代早期，当商业世界的其他部门发现利用期货市场能够使商业活动更好管理的潜力时，金融期货才被引进。以期货的形式表示的债务工具、外币和股票指数立刻被套期保值者和投机者所接受。新的期货合约经常通过交易被检验。一旦得到政府监管部门——商品期货贸易委员会（Commodity Futures Trading Commission）的批准，新的期货合约提供了为经济的其他方转移风险的功能。

这种具有远期购买和销售，却不用承担管理和运送实物商品的不便性的能力，是经营者通过期货最小化其风险的最具吸引力的部分。进行套期保值的企业知道它们的出售价格将是多少，通过对一些主要原料的远期定价，它们还能更好地控制输入成本。更低的不确定性导致更低的价格波动性。更低的价格波动性导致更加稳定的商业环境。由于期货市场的存在，消费者为他们消费的食物、服装、住房和石油产品支付更低、更稳定的价格。退休金以及共同基金管理者进行的套期保值有助于保证个人退休后有一笔安全、充足的收入。

参考文献

Bernstein, Jacob. *How the Futures Markets Work*. New York: New York Institute of Finance, 1989. 本书回答了关于期货市场的许多问题，它的基本方法诉诸将来的新来者。对技术价格分析的表述到位。适合一般读者阅读。

Besant, Lloyd, et al., eds. *Commodity Trading Manual*. Chicago: Chicago Board of Trade, 1983. 任何想多学一些有关期货市场知识的人必须要读的一本书。覆盖期货市场的各个方面：交易运作、套期保值、影响特定商品的供给—需求因素、价格预测的基础知识以及将来的产业管制。适合一般读者。

Diamond, Barbara, and Mark P. Kollar. *Twenty-Four-Hour Trading: The Global Network of Futures and Options Markets*. New York: John Wiley &Sons, 1989. 全球期货贸易是这本书的主题。本书讨论了世界范围内的各种期货市场，提供了期货贸易的详细发展历程，以及关于期货（尤其是电脑化贸易）的一些有趣观点。包含期货交易指南。

Futrell, Gene A., ed. *Marketing for Farmers*. St. Louis: Doane Information Services, 1982. 农民和牲畜饲养者适应农业市场环境的指南。这本书很好地表明如何通过套期保值使期货市场与农业市场的其他方面相结合。给出了许多谷物和牲畜市场策略，以及大多数合并的期货合约的详细例子。包括对基本的、技术价格分析的讨论。推荐在农业行业中想要改善自己的市场计划的人阅读。

Leuthold, Raymond M., Joan C. Junkus, and Jean E. Cordier. *The Theory and Practice of Futures Markets*. Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1989. 深入解释了期货和期权市场是如何运作的。这本书的一部分在本质上是理论化的，不熟悉经济理论的读者可能会感到十分麻烦。其他部分，尤其是对套期保值和交易操作的基本知识的讨论非常易懂。有大量例子使初学者能够和有经验的专业人士一样理解期货市场的运作。

互参条目

Agricultural Economics, 农业经济学; Options, 期权; Spot and Forward Markets, 即期和远期市场。

加里·F·斯塔斯科 (Gary F. Stasko) 著

潘素昆 译

夏业良 校

GAME THEORY
博　弈　论

587　**经济学类别**：数量方法
研究领域：计量经济学和数学模型

博弈论是数学的一个分支。它处理两个或多个参与者，在两个或更多可以相互替代的行动方案中进行选择的情况下相互作用的决策过程。结果取决于参与者所做出的策略选择。博弈论为经济学家提供了精确的数学工具，用以研究独立的经济行为者做出相互依赖的决策的情况。

主要术语

谈判（BARGAINING）：利益相关者之间有关可能的合作条件的协商。

扩展形式的博弈（EXTENSIVE FORM GAME）：博弈的一种，在此博弈中行动和规则的顺序支配着博弈者的策略。

博弈（GAME）：即遵循特定博弈规则和计划策略的两个或多个参与者之间的相互作用。

博弈树（GAME TREE）：以数学形式描述的行动和反向行动的顺序。

策略（STRATEGY）：在一个博弈中，在每一可能的情况下，一个行为者将要做出的特定选择。

综　述

博弈论被称为有关合作、竞争和冲突的数学。博弈论分析在博弈中面临两个或多个行动方案的参与者的行为。他们不得不选择共同影响每一参与者的策略。策略是在一项博弈中，一个参与者在每一可能的情况下，都将做出的完整的特定方案。由于博弈论基本上与两个或更多参与者相互作用的行为有关，也许它能更好地描述相互作用的决策理论。"博弈论"这一已被人们所接受的名称起源于上述理论与策略博弈（如国际象棋）和机会博弈（如扑克牌博弈）的相似性。

策略博弈参与者的目标是为了取得最大的优势。结果不仅取决于参与者自身行动和参与者控制之外的情况，还取决于与他有相似利益或利益冲突的其他参与者的行动。每一参与者达到其目标的程度取决于其他参与者的行动。不确定性是一个重要因素。这种非常复杂的情况通常起源于商业、政治、外交、战争和其他社会行动。

通过定义参与者、确定每个参与者可能的选择、博弈遵循的规则以及一个人的选择如何影响其结果来描述一项博弈。如果只有一个参与者，就不存在博弈。博弈中的每一个参与者必须根据博弈的规则（描述参与者如何利用他们拥有的资源）来规划自身的行动，同时考虑其他参与者的策略、行动或反应。

每个参与者都不能确定其他参与者已经选择的策略，由于参与者在规划自己的策略时，考虑了第一个参与者的策略，参与者选择的策略不一定是实现某一目标的最好策略。参与者可能希望误导对手。因此，他们的对手在规划其策略时必须考虑这一点。在这种情况下，每个参与者不得不猜想有利益冲突的其他参与者如何构想他们的策略，以及他们对这些设想如何做出反应。结果取决于博弈中所有参与者的选择。对每一个参与者而言，结果取决于他的选择配置。

更准确地说，在最简单的约翰和奥斯卡的两人案例中，约翰必须在对奥斯卡将要采取的行动进行某种预期基础上，规划自身的行动。约翰会设想奥斯卡可能做出的最坏选择，于是他在考虑奥斯卡的最坏反应的同时，规划出他的最好策略。同时发生并且相似的是，奥斯卡在对约翰将采取的行动预期基础上规划自身的策略。结果取决于约翰和奥斯卡在多大程度上正确猜出了对方的行为，并正确规划了他们的策略。

博弈的规则非常明确并且不相互矛盾，即它们不附属于各种解释，必须被遵循。例如，当一种社会形式被描述为一项博弈，规则由参与者所处的物质、法律和道德环境决定。博弈的规则决定博弈的特定结果，因此也决定每个参与者的利益。参与者可以自行其是，或者如果博弈的规则允许且符合他们自身的利益，参与者可以形成联盟。在后一种情况下，问题是如何在联盟的成员之间分配收益。

588

人们可以分析所有参与者同时做出反应的博弈。然而，大多数博弈以顺序行动的方式发生。在博弈论中，决定每一选择的一系列行动和规则被称为广泛形式的博弈。一项博弈中的行动和反行动的顺序可以以数学形式描述为一个博弈树。博弈树描述行动如何演进，当参与者做出一项选择时，参与双方拥有的信息，以及他们每次做出选择时可以得到的替代选择。

策略是一个依据其他参与者的选择和行动，以及参与者控制之外的情况，考虑了所有可能性的设计完好的行动方案。策略包括参与者在博弈中观察到的其他参与者的行动以及影响博弈的偶然事件。这一理论假定，每个参与者对各种行动和做出的选择导致的收益拥有完全信息，而且这一理论假定每一参与者能够进行所有必要的计算来发现他们的最佳策略。博弈论假设参与者是理性的。

应　用

一个使用博弈论方法的经济学家，首先选择经济问题，然后以博弈的正式语言写下问题，得出博弈的解决方案，再用经济术语的形式表示这一解决方案。博弈论和经济学之间的相似性众所周知：两者都考虑理性经济行为者的相互作用。这是理性行为者的理想化概念。理性行为者完全由最大化定义明确的经济目标的愿望所驱动，手头拥有所有必需的信息，并且完全能够执行实现目标的复杂计算。

博弈论和经济理论的现代发展卓有成效地应用了公理的方法。在这种方法中，当且仅当假设条件成立时，结论是有效的。假设通常仅是现实的某些方面的理想化，并且可能是与现实相反的。通过阐明所要求的条件，这一理论不仅表明实现要达到的结果，世界必须是什么样的，而且还考虑了现实世界中这些条件的欠缺，并且试图采取补救措施。因此，就某些目的而言，通过假设经济活动者是按照理性最大化者、完全信息和敏捷计算者的方式来行事，可以得到重要的结果。通过放松严格的原始假设，现代经济理论和博弈论不断得到精炼。这一课题的发展与有限理性和不完全信息有关。

当一个经济主体面对相互影响的局面时，他或她可能倾向于从个人的立场着手。博弈论方法通过迫使一个行为者和其他行为者打赌将重点转移，即通过使局中人想到其他行为者也面临关于他们将如何行事的决策。因此，经济活动者被迫将其他人的决策考虑进来，并且考虑其他人将对他们的行动做出什么反应。

经济问题通常涉及部分一致、部分冲突的局面。一致的问题通常有根深蒂固的冲突局势，因为对于一致的追求可以通过许多方式以相当不同的合作努力来实现。这一冲突自身产生了讨价还价的问题。市场机制发挥调节作用，以适合相适应的要求。它不强调冲突的问题，冲突的问题由相对力量处置。讨价还价指利益相关者之间关于可能的合作条件的谈判（例如，工会和管理层之间的集体谈判）。谈判或者是达成有关共同合作条件的协议，或者是当没有达成合约（或者妥协）时，导致冲突（例如，工人罢工或者雇主为抵制工人的要求而停工）。

越来越多的经济理论更加依赖于博弈论的概念和工具。博弈论在经济中的重要应用包括各种模型的形成，包括寡头垄断市场、讨价还价、一般均衡理论（阿罗-德布鲁模型）、福利

589

经济学、公共财政、货币与财政制度、产业组织和宏观经济学。

博弈论的最基本应用是寡头垄断情况下的相互依赖性问题。一个寡头垄断的行业由几家大得足以控制市场的企业所组成。每个企业的行为都受竞争对手行为的影响，反之亦然。寡头垄断者面临的一个基本决策是他们应该相互竞争还是相互合作。

博弈论的另一个应用解释了经济生活中合作的必要性。模型描述了个人和集体理性之间缺乏一致性。从个人角度看最理智或者最好的行动方案，从集体的角度看则可能是有缺陷的，或者愚蠢的。这对于在一个集体中，每个人的决策都影响所有其他人的决策情况尤其有用。一个范例是公共牧场的案例。每个畜牧者可能都会对增加他（或她）在公共草地上饲养的羊群规模感兴趣。结果，牧场可能过度放牧，以至于对所有的畜牧者不利。价格战和军备竞赛也是情况相似的案例。一般来说，这一模型表明当一个行为者以他希望别人采取的方式行动时，他（或她）不仅仅是利他的。这一行为者表现出一种理性。当大多数行为者是合作者时，非合作者可能最初受益，但是他们的成功可能导致非合作者数量的增加和合作者数量的减少。最初的成功会导致最终的失败。

关于经济理论（就这方面而言是指博弈论）应该在多大程度上描述复杂的现实世界一直存在争议。广为人知的是现实世界中个人还受经济理性之外的因素驱动。长期以来，人们一直在讨论对经济学中过度理性假设的批评。其中一个关键问题是找出一个有意义的、数学方法能够解决的以有限理性行事的概念。

经济行为者的动机并非总是能够得到很好的定义。行为者通常受固定的思维或行动模式、经验主义和潜意识甚至本能反应的指导。行为者可能仅仅是为了达到最好或者更好的结果，而不是最大化他们的目标。行为者的计算能力还受他们自身有限的智力和学习能力、他们能够得到的计算工具的“技术状态”、少量的分配不均的信息的限制。直到 20 世纪 60 年代末，博弈论只涉及完全信息的博弈。在这种博弈中，参与博弈的每一个人都知道博弈的结构和支付情况。起初，不完全信息的博弈被认为原则上与完全信息的博弈相同。然而，随着这一课题的发展，不完全信息模型的特异性得到理解。从 20 世纪 70 年代起，这一方法被大量地运用到对讨价还价、竞争性投标、集体行动和产业组织的分析之中。

相关内容

博弈论有很长的历史。它的现代根源至少可以追溯到 18 世纪早期，德国哲学家、数学家戈特弗里德·莱布尼茨（Gottfried Leibniz，1646—1716）。弗朗西斯·伊西德罗·埃奇沃思（Francis Ysidro Edgeworth）在《数学心理学》（*Mathematical Psychics*，1881）中描述了博弈论和经济学之间的相似性。主要的数学形式和根本的博弈理论命题的里程碑意义的明确表述是 1928 年由数学家约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann）提出的。1944 年，他和经济学家奥斯卡·摩根斯坦（Oskar Morgenstern）合作，扩展和提炼了这一理论，并且在《博弈论和经济行为》（*Theory of Games and Economic Behavior*）一书中将其应用到经济学中。这本书对经济学的影响曾经引起争议。最初，一小部分精通数学的经济学家十分欢迎这本书，尽管他们中间也有怀疑论者。大多数经济学家或者不理解，或者不注意，或者事实上敌视这本书。因此，由摩根斯坦提出的博弈理论变革经济学潜力的强烈主张可能没有达到预期目标。

从那时起，不断有经济学家质疑博弈论是否丰富了分析方法和分析模式；博弈论已经并且将会应用到的范围及其经济学含义，并且如果有的话，人们将从中学到什么新东西？博弈论的研究和博弈论在经济学中的应用吸引了一些偏爱数学的经济学家。然而，博弈论除了比传统的经济学更严格、更有代表性的语言外，它是否提高了对经济问题的洞察力呢？在某种程度上博弈论确实做到了这一点。对每一个局中人策略选择的精确描述，表明了竞争过程缺乏形式化模型的缺陷。后者对竞争的描述缺乏对过程和信息条件的充分关注。然而，数学的优雅和准确不能代替对问题的经济学把握。

590

对博弈论的过去和潜在经济学应用的批评者称有独创性的支付和数学的复杂装置是不足取的。例如，在应用博弈论分析寡头垄断的著名案例中，可以很公平地说，与博弈论没有运用到经济学之前经济学家所知道的相比，没有取得什么进展。博弈论也没有增进经济学家的预测能力。人们仍然不能预测垄断寡头如何行事。另一方面，博弈论的目的是为了理解过程、看清事物如何互相适应、认清模式，并系统地组织相互作用的情况下发挥作用的规则的思想，而不是对它进行预测。事实上，最重要的博弈论者可能指出这是一个说明性的，而不是描述性的理论。形式上，它涉及一个参与者应该如何行动来最有效地达到他（或她）的目标，并不涉及他（或她）在这类博弈中将如何行动。

从 20 世纪 70 年代起，博弈论对人们的吸引力达到了高潮。从某种程度上，这可以被看做是更大的趋势——从政治经济学向严密的、优美的模型转移的一部分。经济学评判标准转向运用更精炼的方法。有人滥用这一形势——最极端的例子是创造一些经济问题来适合现有的精确工具。然而，在最优秀的、最有智慧的经济学家中，重要的是经济问题。人们能够预测未来的程度——像冯·诺伊曼开玩笑的声称的那样，预测总是困难的，尤其是对未来而言——博弈论将大量且不断增加地被应用到理解合作和冲突的相互作用与相互依赖的经济决策中。

参考文献

Arrow，Kenneth J.，and Seppo Honkapohja，eds. *Frontiers of Economics*. Oxford，England：Basil Blackwell，1985. 在第 1 章，罗伯特·J·奥曼（Robert J. Aumann），最著名的博弈论专家之一，给出了对博弈论的本质、应用和局限性的思考。

Feiwel，George R.，ed. *The Economics of Imperfect Competition and Employment*. London：Macmillan，1989. 一部论文集，包括许多应用博弈论的方法分析诸如失业、不完全信息和垄断问题的论文。

Fisher，Franklin M. "Games Economists Play：A Noncooperative View." *RAND Journal of Economics* 20（Spring，1989）：113－124. 给出了博弈方法出现前后垄断理论的简要总结，并认为一般来说博弈论是处理问题的错误方法。

Friedman，James W. *Game Theory with Applications to Economics*. 2d ed. New York：Oxford University Press，1990. 一本介绍性的，但不是初级的教科书。给出了许多将博弈论应用到经济学中的有趣例子。

Kreps，David M. *Game Theory and Economic Modelling*. New York：Oxford University Press，1990. 这本教科书考察了博弈论为什么成为如此重要的经济分析工具。提出了一个概念背景，考察了博弈论作为经济学家的分析工具的优点、缺点和未来。

Luce，Duncan R.，and Howard Raiffa. *Games and Decisions*. New York：John Wiley & Sons，1957. 对博弈论标准的、非常有影响的早期介绍。

Shubik，Martin. *Game Theory in the Social Sciences*. 2 vols. Cambridge，Mass.：MIT Press，1982. 博弈论的应用和概念的深刻考察，估价了它在社会科学中的运用和表现情况。

Von Neumann，John，and Oskar Morgenstern. *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton，N.J.：Princeton University Press，1944. 博弈论在经济学中应用的经典描述。

591

互参条目

The Arrow-Debreu Model，阿罗－德布鲁模型；Collective Action vs. Market Action，集体行为和市场行为；Decision Theory，决策理论；Mathematical Economics，数理经济学；Models of Oligopolies，寡头垄断模型。

乔治·R·菲韦尔（George R. Feiwel）
艾达·菲韦尔（Ida Feiwel） 著
潘素昆 译
夏业良 校

THE GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE
关税与贸易总协定

经济学类别：国际经济学

研究领域：商业政策

关税与贸易总协定是为了制定国际贸易的运行规则而成立的组织。自第二次世界大战后创立以来，关税与贸易总协定几个回合的谈判已经使成员国之间的贸易壁垒显著下降。

主要术语

较不发达国家（LESS DEVELOPED COUNTRIES，LDCs）：人均收入水平远低于工业国家的国家。

最惠国待遇原则［MOST-FAVORED-NATION（MFN）PRINCIPLE］：贸易协议中的一项原则，要求一国对从另一国进口的产品施加的关税不得高于它对从任何其他国家进口的产品施加的关税。

非关税壁垒（NONTARIFF BARRIERS）：国家为了阻碍贸易实施的除关税之外的所有壁垒，包括进口配额、自愿出口限制、许可证要求和复杂的产品质量标准。

配额（QUOTA）：对允许进出一国的商品数量的限制。

关税（TARIFF）：政府对商品进出一国边界而征收的税。

自愿出口限制（VOLUNTARY EXPORT RESTRAINTS，VERs）：两个贸易国之间达成的双边协议，根据这个协议出口国将限制它的出口数量。相当于一种配额。

综　述

关税与贸易总协定是一个包括 90 多个国家的组织，它的成立是为了制定国际贸易的运行规则。关税与贸易总协定起源于 1947 年在日内瓦举行的一次国际会议。这次会议的目的是建立一个国际贸易组织，这一组织将制定更加自由，歧视性更小的贸易规则。国际贸易组织的章程包括各种经济和贸易问题，有 54 个国家的代表于 1948 年签订。然而，这一章程却从来没有得到签约国，例如美国国会的认可。然而，在日内瓦的对话取得了一些重要成果。成员国同意削减关税并建立贸易的总体方针路线，起草了关税与贸易总协定。自 20 世纪 40 年代末成立以来，关税与贸易总协定不仅在削减关税方面，而且在引导和监督各种国际贸易谈判中都发挥了重要作用。关税与贸易总协定起初由 23 个非社会主义国家组成。到 20 世纪 80 年代末，其成员扩展到超过 90 个国家（称为缔约国），在世界贸易中占比超过 80%。此外，30 多个其他国家也遵循关税与贸易总协定的规则。

关税与贸易总协定建立的基本原则是更自由的贸易（与被限制的贸易相比）会使贸易国受益。尽管关税与贸易总协定包括一长列复杂的条款，但可以提炼出几项基本的重要原则。首先，关税与贸易总协定的目标是通过贸易国之间的非歧视原则实行自由贸易。这一原则通常被称为最惠国待遇原则。它意味着每个国家将不会对从一个国家进口的产品施加高于它进口自任何其他国家产品的关税。例如，如果 A

国给予B国最惠国待遇地位，那么A国允诺任何其他国家对A国的出口不会得到比B国向A国的出口更好的条件。如果A国削减从B国之外的国家进口产品的关税，它也必须削减从B国进口产品的关税。如果A国不削减来自B国产品的关税，意味着B国的受惠少于另一个国家。这一原则保障每个国家给予所有其他成员最优惠的待遇，即它消除了任何可能的歧视。

第二个原则是保证成员国遵循谈判达成的关税减让。在关税与贸易总协定下谈判的关税减让或“让步”是绑定的，从而使关税的增加不会超过特定的水平，并且不会被其他的贸易障碍所代替。这一原则的目的十分明显：如果没有义务维持达成的这些让步，那么各国努力谈判贸易减让是没有意义的。然而，有一项保 593 障条款允许在减让引起（或者有引起的威胁）对国内生产者的严重损害时，成员国可以退出或者修改减让。这项保障条款必须与其他成员国协商使用。

第三，关税与贸易总协定成员国不能对出口和进口实施数量限制（配额）。这一原则表明了这样的思想，即配额不仅是有效的，而且还会是非常致命的保护形式。再次，这一条款也有例外情况。例如，关税与贸易总协定的成员国可以使用数量限制来保障其收支平衡，或者保护知识产权如专利权和著作权。关税与贸易总协定以前正式批准允许发展中国家使用非歧视性进口限制来加强它们的幼稚产业。

在第四个原则中，关税与贸易总协定承认不发达缔约国出口收入快速持续增长的需要，并包含特殊的条款来促进发展中经济体的贸易。1956年关税与贸易总协定增加了一个新的部分以说明发展中国家的这一需求，详细说明要采取积极的行动来支持发展中经济体。例如，发达成员国同意优先减让和消除对较不发达成员国的壁垒，克制或增加关税或非关税壁垒，不实施或者增加可能会阻碍对欠发达成员国生产的产品的消费的国内税收。

此外，关税与贸易总协定包括其他几项试图消除或降低国际贸易中伪装的保护或歧视的条款。例如，关税与贸易总协定包括诸如对国内税收和管制的国民待遇、有关电影的特殊保障、船舶自由、反倾销和反补贴、海关目的估值、有关进口和出口的收费和手续，以及贸易管制的出版和行政管理。所有这些条款都有助于保障更自由和公平的国际贸易。

为了达到这些目标，关税与贸易总协定的成员国在每次会议上都聚集起来召开特定的关税会议，并在两次会议召开之间举行代表会议集中解决争端，并制定将要召开的会议日程。关税与贸易总协定主要的活动可以分成三种。第一类是关税减让谈判。到20世纪80年代末期，超过7个回合的多边贸易谈判导致大幅关税减让。第二个主要活动包括非关税壁垒的谈判。在谈判的早期阶段，关税削减是成员国之间谈判的主要焦点。然而，从20世纪70年代开始，关税与贸易总协定开始进行多边贸易谈判以消除各种非关税壁垒。第三类活动是贸易争端的解决。关税与贸易总协定通过对提出的请求采取一系列程序，已经成为解决国家之间各种贸易争端的工具。

然而，这些活动有可能避免世界贸易中的敌对局势。关税与贸易总协定的主要目标是取得广泛基础上的贸易解放。关税与贸易总协定的安全防备条款阻碍了这一目标的实现。安全防备条款允许成员国出于收支平衡的考虑、国内生产者受到损害或者国家安全受到威胁时，退出或者修改减让。许多成员国利用诸如此类的例外规定来实施数量限制、忽视关税限制，或者绕过关税与贸易总协定的基本规则。其中一个很受欢迎的例子是称为自愿出口限制的双边配额协议。自愿出口限制破坏了关税与贸易总协定的非歧视原则。

应　用

自20世纪40年代末以来，关税与贸易总协定的原则已经指导着主要工业国家的贸易政策。到20世纪90年代早期，8个回合的关税减让和其他多边贸易谈判，在降低贸易壁垒尤其是降低关税上取得了显著的成功。在日内瓦举行的第一个回合谈判（1947）以最惠国待遇为基础，将123个双边协议扩展到所有的参与国，实现了巨大的多边关税减让。45 000个关税减

让数量占世界贸易的一半。接下来的15年举行的四次谈判达成的关税减让的数量都相对很小。安纳西回合（Annecy Round，1949）、日内瓦回合（Geneva Round，1955—1956）和狄龙回合（Dillon Round，1961—1962）都达成了少量的关税减让。托基回合（Torquay Round，1950—1951）与1948年的水平相比完成了25%的关税减让。

594 肯尼迪回合（Kennedy Round，1963—1967）进行了著名的双边贸易谈判。在肯尼迪管理当局1962年《贸易扩张法案》（Trade Expansion Act）的推动下，这一轮谈判取得了工业产品平均35%的关税减让。此外，这一回合包括的国家更加广泛，如加入关税与贸易总协定的日本和联邦德国。由于谈判原则由逐项集中变为对所有非农业产品削减50%的公式方法，一些例外情况还有待谈判，比任何以前的关税与贸易总协定的谈判回合覆盖的产品范围也更加广泛。肯尼迪回合还建立了对农产品的轻微关税减让和反倾销条款。

贸易谈判的东京回合（Tokyo Round，1973—1979）使主要工业国家达成了将工业品的平均关税削减35%的协议。1977年关税减让超过1 550亿美元。例如，美国对进口的产成品和半成品的总体平均关税率由东京回合前的7%下降到4.9%；欧盟的总体平均关税率由8.3%下降到6%；日本的平均关税率由10%下降到5.4%。东京回合的一个重要特征是第一次达成协议限制非关税壁垒的增长。谈判达成了几项非关税壁垒条款，包括补贴和反补贴税、政府采购条款、技术标准条款、海关估值条款和进口许可证条款。东京回合的一个失败是成员国没能达成有关安全条款的协议。安全条款是暂时性措施（如更高的关税、限额和自愿出口限制），用来保护受进口威胁的产业。达成有关安全条款的协议是非常重要的，因为保护主义的利益集团经常迫使各国政府实施诸如此类的暂时性措施。

乌拉圭回合的贸易谈判，是在1986年由关税与贸易总协定的成员国在乌拉圭的埃斯特角城举行的。此次回合谈判是为了消除关税壁垒和农业方面的国内补贴、消除服务贸易壁垒，建立专利权和著作权，并消除对国际投资的限制。关税与贸易总协定成立了两个集团进行多边贸易谈判：商品谈判集团和服务谈判集团。在第一个集团下，建立了14个附属谈判集团对各种贸易问题进行谈判。这些问题包括：关税，非关税壁垒，热带产品，自然资源基础产品，农业，纺织品和服装，关税与贸易总协定条款，保障条款，最惠国待遇协议，补贴和反补贴税，争端的解决，知识产权，国际投资和关税与贸易总协定系统的功能。第二个回合的目的是建立一个规则框架以取得服务贸易的大幅解放和扩张。服务贸易谈判是关税与贸易总协定的新内容，包括解决与银行、保险、广告、咨询、法律服务、交通、通信，以及批发和零售贸易的国际贸易有关的复杂问题。

相关内容

在20世纪30年代大萧条期间，关税水平的上升反映了第一次世界大战后经济民族主义的情绪。这种经济民族主义表现为各国的保护主义、外汇管制以及国家货币的竞争性贬值。在美国，国会通过了1930年《霍利-斯穆特关税法案》（Hawley-Smoot Tariff Act）。这一法案设立了美国历史上最高的关税水平。1932年，对应纳关税的进口产品的平均关税税率几乎为60%。伴随当时经济的萧条，极高的关税壁垒导致美国进口急剧下降。商品进口从1929年的43亿美元下降到1932年的13亿美元。由于美国的贸易伙伴实施了报复性关税，美国的出口也下降了。甚至曾经是自由贸易先驱的英国，也在1932年通过了进口关税法案。这一法案提高了来自英国共同利益区以外的进口产品的关税。两年内总共有60多个国家提高其关税水平。

20世纪30年代早期的经历唤起了许多国家对以下经济共识的认可，即贸易是互惠的。在美国，1934年的《互惠贸易协定法案》（Reciprocal Trade Agreements Act）标志着持续的关税减让政策的开始。在这一法案下，到第二次世界大战末期，美国共与27个国家谈判双边协议。平均关税率下降了，美国的出口和进口

595 受经济复苏的推动，在1934—1939年期间上升了将近50%。

第二次世界大战后，许多国家愿意克服民族主义和经济孤立，并愿意为国际贸易合作努力。联合国的创立是这种愿望的表现。1947—1948年在哈瓦那举行的联合国贸易与就业会议，提出建立国际贸易组织（International Trade Organization，ITO），以促进贸易的国际合作，并解决商业政策争端。会议的宪章称为《哈瓦那宪章》，除了贸易问题外，还包括诸如经济增长、高就业和资源从发达国家向发展中国家转移的广泛而理想的目标。《哈瓦那宪章》基本上没有获得正式批准，因为各国担心它会影响国内政策的独立。然而国际贸易组织成立了，1947年，在日内瓦举行的一次会议上关税与贸易总协定被采用，作为临时性机构。从这一不太可能的开始起，一个成功的国际组织出现了，并为世界贸易做出了巨大贡献。

要实现解放世界贸易的雄心勃勃的目标，关税与贸易总协定仍然面临艰难的挑战。20世纪70年代非关税壁垒保护主义的重现表明一个国家经济条件的变化如何能够快速地创造支持贸易限制的政治环境。除了这种所谓的新保护主义，关税与贸易总协定必须解决一系列复杂的问题，诸如服务贸易、国际投资、知识产权、发达国家和较不发达国家之间的贸易争端，以及与东欧剧变和苏联解体有关的贸易问题。

参考文献

Camps, Miriam, and William Diebold, Jr. *The New Multilateralism*. New York: Council on Foreign Relations, 1986. 对世界贸易体系问题的分析，还讨论了为解决将来和现在的贸易问题，关税与贸易总协定必须要考虑的问题。适合一般读者阅读。

General Agreement on Tariffs and Trade. *Basic Instruments and Selected Documents* 1 (1953). 主要包括各种协议的大量文章。每年的赠刊包括呈送给关税与贸易总协定各缔约国的决定、结论和报告。适合一般读者阅读。

Hilf, Meinhard, Francis G. Jacobs, and Ernst-Ulrich Petersmann. *The European Community and GATT*. Deventer, The Netherlands: Kluwer, 1986. 1984年的两次会议上发表的论文集。论文集涉及关税与贸易总协定规则运用的共同思想。包括节选的关税与贸易总协定的文献。适合一般读者阅读。

Kraus, Willy, and Wilfried Lutkenhorst. *The Economic Development of the Pacific Basin*. New York: St. Martin's Press, 1986. 第1章介绍了当前的国际贸易政策以及关税与贸易总协定规则框架的基本问题，还讨论了全球有效的贸易政策遇到了根本的危机的思想。适合一般读者阅读。

Long, Oliver. *Law and Its Limitations in the GATT Multilateral Trade System*. Dordrecht, The Netherlands: Martinus Nijhoff, 1985. 作为关税与贸易总协定的前秘书长，朗(Long)讲述了什么是关税与贸易总协定、它的功能以及它是如何运作的。本书包括了这一体系的法律方面的内容和谈判过程。适合一般读者阅读。

Schott, Jeffrey J., ed. *Completing the Uruguay Round: A Results-Oriented Approach to the GATT Trade Negotiations*. Washington, D. C.: Institute for International Economics, 1990. 关税与贸易总协定的乌拉圭回合预期取得成果的论文集。谈判的每个领域都包括安全措施、纺织品、补贴、反倾销、农业、服务贸易、投资、知识产权和争端的解决等内容。

Simmonds, Kenneth R., and Brian H. W. Hill, eds. *Law and Practice Under the GATT*. New York: Oceana, 1989. 这本周期性更新的书是关税与贸易总协定文件和注释的节选。给出了基本的构成和解释这一体系的文章，以及各轮谈判取得的成果及其实施的资料。适合一般读者阅读。

互参条目

596 Exports and Imports，出口和进口；Free Trade and Protection，自由贸易与保护；Import Restrictions，进口限制；International Trade：A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；Quotas and Tariffs，配额和关税；Reciprocal Trade Agreements，互惠贸易协定。

丹尼尔·Y·李 (Daniel Y. Lee) 著
潘素昆 译
夏业良 校

THE GERMAN HISTORICAL SCHOOL
德国历史学派

597 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济思想史

德国历史学派建议改善工人阶级条件的“社会政策”。这一学派的成员构想了一种经济环境，在此环境中工人们在产业结构中会获得所有者利益。因此，他们的观点与奥托·冯·俾斯麦（Otto von Bismarck）担任德国首相时所承诺的福利国家政策兼容。

主要术语

古典主义（CLASSICISM）：英国政治经济学派，描述了亚当·斯密（Adam Smith）、让-巴蒂斯特·萨伊（Jean-Baptiste Say）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）和大卫·李嘉图（David Ricardo）的原理。

经济自由主义（ECONOMIC LIBERALISM）：使市场机制与各种个人利益协调一致的经济政策。

历史主义（HISTORICISM）：强调历史作为价值标准或事件的决定因素重要性的理论。

民族主义（NATIONALISM）：一种民族意识。将一个国家提升到其他国家之上，主要强调增进它的文化和利益。

社会主义（SOCIALISM）：一组经济和政治理论，拥护集体所有权或者政府所有权，以及集体或者政府对商品生产方式和分配方式的管理。

综　述

作者们谈及的德国历史学派认为古典学派的法则并非真正的法则或者永远有效的，不论是作为经济理论而言，还是作为政策基础而言。古典分析的悲观结果与收益递减趋势有关，随着技术变化，人口增长难以实现，这一思想体系开始受到攻击。这些作者的观点有明显的区别，但是他们有足够的相同点在总体上被称为一个学派。古典学派指的是英国政治经济学派，他们发展并提炼了亚当·斯密（1723—1790）、让-巴蒂斯特·萨伊（1767—1832）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（1766—1834）和大卫·李嘉图（1772—1823）的方法论和经济原理。他们强调的领域是生产、分配、价值以及经济增长和发展。

德国历史学派的作者认为，为了发现持续变化的环境的本质，有必要用归纳法取代古典的演绎法。因此，经济学的原理必须随时间和空间的变化而变化。适宜的政治经济学研究应该通过收集一代又一代人所吸取的历史数据来进行。

哲学中的四个关键元素与历史学派有关。首先，他们认为社会是持续发展的。因此，在一个特定时期对一个国家适当的经济学说，在另一个国家或者另一个时期不一定适用。有时，他们会用查尔斯·达尔文（Charles Darwin）的进化论来支持他们变革的立场：一个社会有机体将产生、发展、衰退和灭亡。

某种程度上与前述要素有关，运动的第二个基石强调作为整个体系的一部分，历史地研究经济的重要性。历史学派批评古典主义和边际主义方法论的抽象演绎方法，以综合的归纳研究来取代它们，运用最初的原始资料，研究变化的社会制度。一些人开始反对任何形式的

理论化，只有一个例外：即发展的模式在历史中是清晰可见的，并且可以归纳为“发展的规律”。

第三，历史经济学家是保守的改革者。他们认为政治经济学家必须做更多的事，而不只是分析导致经济活动的动机。除此之外，他们必须比较和对比各种政策来评价社会福利的变化。历史经济学家认为德国政府应该对“普通人”的条件负责。这样做的结果是个人的忠诚将得到加强，社会福利和经济效率将得到保障。除此之外，改革将使工人阶级远离社会主义的意识形态。

最后，历史学派是民族主义的，与拥有个598 人主义和世界主义哲学的古典经济学家不同。历史经济学家相信在研究中应该强调社会和政府，而非个人。因此，发展了政府干预经济事务的原理。社会自身拥有与个人利益不同，但是比个人利益更加重要的利益。

乔治·弗里德里希·李斯特（Georg Friedrich List，1789—1846）是历史经济学家的重要先驱者。他出版了《政治经济学的国民体系》（*Das deutsche Eisenbahnsystem*，1841；*National System of Political Economy*，1856）。他反对那种认为古典经济学家的理论是普世规则的观点。进一步地，他倡导在经济发展的特定阶段需要保护关税的需求。李斯特也是首批提出经济发展“阶段”论的经济学家之一。经济发展的“阶段”论包括：原始阶段、畜牧阶段、农业阶段、农业—制造业阶段和农业—制造业—商业阶段。李斯特理论的目的是为了支持古典经济学不足以反映不同国家的各种情况，尤其是德国情况的观点。

李斯特的方案设计是为了在农业—工业—商业阶段，作为经济发展的顶峰而达到其顶点。这一阶段英国已经实现了，其他国家通过适当的经济政策也是可以达到的。用来刺激经济发展的政策包括欠发达国家用以保护幼稚产业的关税政策。李斯特的见解非常敏锐，尤其是在理论上，由于英国的经济已经得到全面发展，不需要保护或者关税，因此忽视了发展中国家对关税的使用和需要。李斯特注意到由此会导致成本的产生，但是他认为这些成本是正当的，由于国家的生产力会发展。发展生产力的概念成为他民族经济观点的核心，并且李斯特认为古典主义者忽略了这一点的重要性。

在政治上，李斯特是自由主义者，致力于把民族主义和自由主义相结合，德国历史学派的奠基人也是如此。然而，德国历史经济学家不回避当时在德国发展的大众的政治趋势：自由主义事实上消失了，民族主义在大多数时期盛行。

应　用

德国历史学派可以分成两组作家：年龄大些、更稳健的一派和更年轻、更极端、更强硬的代表团。老一派的三个创建者是威廉·罗雪尔（Wilhelm Roscher，1817—1894）、布鲁诺·希尔德布兰德（Bruno Hildebrand，1812—1878）和卡尔·克尼斯（Karl Knies，1821—1898）。第二代，年轻一派的主要代表是古斯塔夫·施穆勒（Gustav Schmoller，1838—1917）。

1843年，罗雪尔以题为《历史方法的政治经济学讲义大纲》（Outlines of Lectures on Political Economy）的著作，发起了德国历史经济学研究的浪潮，随后又于1854年出版《政治经济学原理》（*Principles of Political Economy*）。历史方法的目的是为了发现政治经济学的规律。这些规律必须适应不断变化的制度组合。罗雪尔没有提出完全摒弃古典经济学，而是要补充和完善它。

罗雪尔不愿意将经济学仅仅作为一系列规范性的描述而加以接受。他想避免充满价值的规范分析以及对理想化制度的研究，因为它们是暂时的、冲突的。他想要描述已经发生了什么，以及环境是如何演变的。他认为这一方法的优势十分明显。一旦政治经济学的规律为人们所知，可以通过收集信息，并将它与对一国历史性的准确描述进行比较来解决争议。

像《政治经济学原理》所表明的一样，罗雪尔是一个杰出的学者。这部著作是百科全书式的，覆盖了当时人们感兴趣的所有主题，包括经济思想史学者所感兴趣的素材。然而，尽管罗雪尔做出了非凡的努力，他也有相当了不

起的天分，然而他仍然没能创立任何有关历史发展的定律，也没有能够改变经济学方法的路径。

希尔德布兰德也发展了经济思想史，但是他的目的是为了既批判古典主义学派，也批判社会主义者。他的基本立场与罗雪尔的立场相似。然而，他没有清楚地阐释指导经济学中历史方法的方法论原则。在初始工作完成 16 年后，他重新回到最初的努力，试图创立经济发展的规律。这里他再次偏离罗雪尔更加保守的历史变化周期理论。希尔德布兰德采用了线性发展观，也就是说，从一个阶段向下一个阶段的运动是逐步前进的。他的方案不是来源于经验研究，也不是作为纯粹的理论假设发展起来的。

德国历史学派的另一个建立者是克尼斯，他是希尔德布兰德的学生。他也赞同线性发展。例如，每一个新的历史顺序有它自己的、新的、独特的发展特征。这种发展尤其不同于自然科学体系，不能用因果关系和演绎分析来解释。这里参考了克尼斯年轻时的著作。他提出了经济理论的方法论批判和政治批判，但是他没有能够建立起一门更新的经济学来取代它。

德国历史学派的第二代以施穆勒（Schmoller）为代表。他是最有影响力的经济学家，开始主导德国的理论经济学。他不仅不赞成古典理论，而且不接受发展理论。那么经济学中余下的是经济历史的集合。施穆勒的经济历史是极细微的，充满最小的细节。他和他的追随者的研究主题时常是政治历史和公共管理历史。施穆勒及其追随者建立了社会政策协会（Association for Social Policy），这个协会提出政策建议，以改善工人阶级的状况。美国经济学会（American Economic Association）成立于 1885 年，是按照施穆勒协会的模式建立的。理查德·T·埃利（Richard T. Ely）是美国经济协会的第一任秘书，并在历史主义者的赞助下在德国接受教育。

最后提到的一位作者是——马克斯·韦伯（Max Weber，1881—1961），他认为自己是施穆勒智慧的继承者，也是德国最伟大的社会科学家之一。在许多方面，他是他的先辈誓言的体现。韦伯的一个主要贡献是他的“理想化分类”的概念。这一概念建立起了连接一般理论分析和特殊现象的历史研究之间的桥梁。前者代表了对分析目的的正统抽象，后者趋向于将自身置于历史主义者的过度单纯化。一种理想的类型是一种思想建设，不是为了事实本身，而是强调某些方面而忽视另一些方面的抽象。这一活动的目的是为了简化假设形成过程和经验上观察到的素材的分类。韦伯的方法论文章，尤其是那些强调社会科学的客观性的文章，对经济学家产生了广泛影响。至于历史研究，韦伯发起了对新教教义和资本主义兴起的关系的争议。由于加尔文教徒的教义包括使为了获取财富采取的个人主义的经济活动合理化的成分，他认为资本主义是改革的结果，而非原因。

相关内容

德国历史学派始于 19 世纪 40 年代，以李斯特和罗雪尔的著作发表为标志。一般来说，这一学派的影响结束于第一次世界大战结束和施穆勒的逝世。

19 世纪德国的政治经济环境和英国的政治经济环境有很大的不同，主要的差异是重商主义的规则在德国持续存在，竞争和自由企业精神受到严格限制。与英国相比，德国是分裂的、弱小的，并且主要进行农业生产。民族主义、关税信仰以及对经济的过度政府干预限制了工业增长。俾斯麦领导的普鲁士的君主制，出现了严重的官僚作风，事实上统治了德国经济生活的方方面面。考虑到环境的不同，德国历史学派的经济学家开始通过质疑来自英国的古典经济教条的适当性，来唤起对德国生活方式的保卫和合理化。历史经济学家认为英国的理论不适合德国的情况。

尽管这一学派存在的时间很短，它的哲学的几个方面留传下来，一般而言，成为经济分析和历史发展的一部分。所有经济原则或理论都需要验证和考察。因此，历史经济学家是英国经济理论，尤其是自由放任政策的批判性考察者的先驱。这些作者认为除了市场自身实施的限制外，没有任何限制的贸易不一定会产生

最好的整体社会福利。明智的政府改革能够减少阶级斗争产生的压力。

进一步说，正统的经济学家普遍接受历史的经验研究能够解释当前情况，能够进一步考察传统理论并修正它们的这一观点。历史归纳法与抽象的演绎法是互补的，不是相互矛盾的。

600

在历史作为主要的准则方面，历史经济学家也做出了贡献。他们希望重建以历史方法为基础的经济学。这意味着经济发展规律应该从对一国法律、政治、文化及其他方面的历史研究中得出。这一方法是历史哲学的一部分，试图解开历史的秘密，呈现历史的意义，并建立历史发展的规律。

对俾斯麦官僚体制的支持者、德国历史学派、社会主义及其倡导者进行区分时应该非常小心。英国古典（自由）理论批评者的两个团体是不同的。德国历史学派试图取得工人阶级的支持，倡导社会主义者建议的改革计划，因此他们被称为“拥有教授席位的社会主义者”。对施穆勒的自由主义评论选择“社会主义者”这一词汇是由于该词汇的特殊含义，而选择“教授席位”一词是因为在德国大学最重要的学术职位的任命中，施穆勒是最具有影响力的。

德国历史学派可能没有前途，因为它已经不复存在，也没有人试图复兴它。它重生的障碍看起来十分明显。德国历史主义者的老一派质疑古典经济学的专制主义。然而，年轻一派完全拒绝接受这一理论。因此，它没有提出指导或者限制人类行动的原则。几十年来，拒绝并忽视经济理论的德国经济学家没有提出有效的建议来治理第一次世界大战后德国严重的通货膨胀。施穆勒在他的晚年哀叹这一事实。历史主义成为没有源头的枯井。

参考文献

List, Georg Friedrich. *National System of Political Economy*. Translated by S. S. Lloyd. London: Longmans, Green, 1904. 李斯特的第一部主要著作。在这本书中，他清晰地阐释了历史主义的方法论基础和它作为分析工具相对于古典方法的优越性。李斯特提倡的关税被美国保护主义者用来维护自身的利益。

Roscher, Wilhelm. *Principles of Political Economy*. Translated by John J. Lalor. 2vols. Chicago: Callaghan, 1882. 在这部长篇著作中，罗雪尔揭示了约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill）在他的经济学著作中覆盖的全部话题。尽管罗雪尔曾立下誓言，但是他不能从对国家的历史考察中建立经济发展的规律。

Schmoller, Gustav. *The Mercantile System and Its Historical Significance: Illustrated Chiefly from Prussian History*. New York: Macmillan, 1897. 施穆勒的著作很少被翻译成英文。尽管这不是一本主要的著作，但这本书阐明了他的方法。他是一个历史学家，并作了充分的准备来反对英国的自由放任经济学。他提倡的政策方法很像重商主义。重商主义是自由主义的前身。

Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press, 1954. 这本不朽的学说史，发表于作者的遗著中，讲述了历史主义的学术综述和总体批判，尤其是德国历史学派（见 807～824 页）。熊彼特也是一个在澳大利亚接受培训的经济学家。

Spiegel, Henry W. *The Growth of Economic Thought*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1971. 这本书给出了对历史主义运动兴起的世界历史环境的极好描述（见第 18 章）。施皮格尔（Spiegel）的著作是一本经常被引用，值得研究的参考书。

互参条目

Classical Economics, 古典经济学; Development Theory, 发展理论; Growth Theory, 增长理论; The History of Economics, 经济学史; Neoclassical Economics, 新古典经济学; Socialism, 社会主义。

奥代·R·布鲁顿 (Audie R. Brewton) 著

潘素昆 译

夏业良 校

GIFFEN'S PARADOX
吉芬悖论

601 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

吉芬悖论描述这样一种商品：当该商品价格上升时，消费者购买更多该商品，而当该商品价格下降时却较少购买该商品。如果这种商品存在，将有悖于需求定律，即价格与购买数量呈反向变化的定律。

主要术语

需求曲线（DEMAND CURVE）：反映在一定时期内一种商品的价格与购买者购买该商品的数量之间关系的图形。

收入效应（INCOME EFFECT）：由于消费者收入变化而导致消费者所购买商品数量的变化。

劣等品（INFERIOR GOOD）：消费者随着收入增加而减少其购买数量的商品。

正常商品（NORMAL GOOD）：消费者随着收入增加而增加其购买数量的商品。

替代效应（SUBSTITUTION EFFECT）：消费者购买的商品数量的变化是由于该商品的价格相对于其他商品发生变化所引起的。

综　述

经济学中的一条基本原理就是需求定理，该定理表明购买者因为商品价格下降而增加该商品的购买数量，因为商品价格上升而减少该商品的购买数量。如果用图形的坐标轴来表示价格和数量，那么价格和购买数量之间的关系将表现为向下倾斜的直线或曲线，称为“需求曲线”。需求定理表明所有的需求曲线都是向下倾斜的。精致且发展良好的经济理论框架解释了为什么需求曲线应该向下方倾斜，而且大量实证研究表明所观察到的需求曲线确实遵守需求定理。

吉芬悖论是研究向上倾斜的需求曲线。这种争论是基于对价格变化的分析。商品价格变化包含两个部分：替代效应和收入效应。例如，当汽油价格上升而其他商品价格保持不变时，这意味着相对其他商品而言，汽油变得更加昂贵。在某种程度上，许多不同的商品都是汽油的替代品。一个人为了娱乐可以选择看电影或者开车到郊外兜风，因为这两种商品都可以用于娱乐，它们相互替代但不是完全可替代。一个人消费电影的数量和到郊外兜风的数量将至少大部分依赖于这两种商品的相对价格。如果汽油的相对价格上升，那么消费者就会倾向于看更多的电影并减少到郊外兜风的数量。

价格变化的收入效应意味着汽油价格的上升将导致消费者实际收入的下降。1990 年 8 月，美国大部分地区的汽油价格在 5 个星期内每加仑从 1.00 美元上涨到 1.30 美元。在如此短的时间内大部分家庭的货币收入并没有发生显著的变化，并且其他商品的价格也没有发生与汽油价格同等程度的变化。

美国平均每个家庭拥有一辆或者更多辆汽车，且平均每个家庭每年行驶 1.5 万英里。因此一个家庭每年将购买大约 750 加仑汽油。当汽油价格是每加仑 1.00 美元时，他们一年在汽油上花费 750 美元；当汽油价格上涨到每加仑 1.30 美元时，那么 750 加仑汽油将花费 975 美元。所以在价格上涨之后，他们要购买到以前

他们所购买到的商品和劳务，必须每年多支付225美元。由于收入效应，价格上升等同于货币收入每年减少225美元。

尽管替代效应总是导致消费者因为商品价格上升而降低其购买数量，但是收入效应可以导致消费者在商品价格变化时购买更多、更少或者相同数量的商品。收入效应通常被用来区分商品是正常商品还是劣等品。大部分商品是正常商品，也就是消费者将因收入的上升而购买更多的该类商品。正常商品的例子包括住房和服装等。然而一些商品是劣等品，也就是消费者将因收入增加而购买更少的该类商品。所以，当一个家庭收入上升时，会购买更少的汉堡包而购买更多的牛排，这表明汉堡包是一种劣等品。对于正常商品而言，收入增加产生的收入效应导致消费者购买更多的该商品；对劣等品而言，收入增加将导致消费者购买更少的该商品。

602

当一个正常商品的价格下降时，替代效应和收入效应都将导致消费者购买更多的该商品。所以正常商品的价格与购买数量将呈反方向变化，这是遵循需求定理的。当一个劣等品的价格下降时，替代效应将导致消费者购买更多的该商品，但是收入效应却导致消费者购买更少的该商品。如果替代效应大于收入效应，那么净效应是购买更多数量的该商品，从而符合需求定理。

然而，有一种特殊情况是该商品是劣等品，并且其收入效应大于替代效应。在这种情况下，价格上升的净效应将会增加该商品的购买数量。用图形来描述，这种商品的需求曲线将是向上倾斜的。这类商品被称为“吉芬商品”，它的存在将是对需求定理的一个否定。

应　用

吉芬商品理论的应用就是试图证实那些需求曲线向上倾斜的商品是否现实存在。尽管大量研究试图证实这类需求曲线的存在，但是还没有一个被广泛接受的例子证实一个现实的吉芬商品的存在。一个著名但是被误解的吉芬商品的例子由保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）在《经济学》（*Economics*，1970）一书中提出。萨缪尔森证明在1846—1850年饥荒期间爱尔兰的土豆就是吉芬商品。他表明在饥荒期间土豆价格上涨，而爱尔兰人却增加他们的土豆消费量。（所以，存在这一悖论：如果爱尔兰人增加他们的土豆消费量，那么那里的饥荒会是何种情形呢？萨缪尔森还把吉芬的名字由“罗伯特”改成了“弗朗西斯”。）杰拉德·P·杜伊（Gerald P. Dwyer）和考藤·M·林赛（Cotton M. Lindsay）在《罗伯特·吉芬和爱尔兰土豆》（Robert Giffen and the Irish Potato，1984）一文中表明爱尔兰土豆不可能是吉芬商品。

还有许多其他现象可能会被轻易地误认为是吉芬商品。一个例子就是对公司股票的需求。如果股票价格略微上涨，那么可能愿意购买股票的人比在股票价格上涨之前更多。所以购买股票的数额（即购买量）在价格较高时会比股价较低时更多。然而，这不是一个需求曲线向上倾斜的例子。在任意价格下的需求量都是股票价格和其他因素的一个函数，这些因素包括公众对未来股票收益的预期。需求曲线显示的是在其他因素的价值保持不变时价格和需求量之间的关系。如果某一个或者更多额外因素的价值发生变化，那么需求曲线就会向左移动（减少需求）或者向右移动（增加需求）。对于股票的例子，股票价格起初的上涨会被大量潜在的投资者当做股票价格进一步上升的信号。他们对股票未来价值的预期反应会被放大为向右移动的需求曲线（需求的增加），从而股票价格进一步上涨，股票购买额进一步增加，而需求曲线本身仍然保持向下倾斜。有些商品被购买主要是因为它们昂贵，能够显示购买者的财富和高收入，这类商品被称为钻石商品或奢侈品。情况相同，当钻石项链或者貂皮大衣或者进口轿车的价格上升时，购买者的数量是减少而不是增多，需求曲线向下倾斜。

相关内容

经济学家阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）在其第三版《经济学

原理》（*Principles of Economics*，1895）一书中引入吉芬商品的概念。在更早期的版本中，马歇尔针对正常商品和劣等品讨论了收入效应和替代效应。在编写第三版时，马歇尔注意到了对商品进一步分类的可能性：即收入效应与替代效应效果相反而且收入效应大于替代效应的可能性。为了寻找到这类商品的例子，马歇尔声称从政府经济学家罗伯特·吉芬（Robert Giffen，1837—1910）的一份报告中找到线索，所以后来的经济学家称这种假定的现象为吉芬商品。后来学者们能够利用相当严谨的数学来证明吉芬商品存在的条件。但是证明吉芬商品存在的例子依然空白（尽管一些学者提供了为什么吉芬商品不可能被观察到的一些解释）。

603

关于吉芬商品的经验证据意味着吉芬商品不存在的结论，因为这些证据包含了不能找到任何具有向上倾斜的需求曲线的商品。尽管这不是说明吉芬商品不存在的结论性证据，但是有关这些探索吉芬商品存在事件的评论是富有启示性的。

在马歇尔最早介绍吉芬商品的时候，他认为面包是吉芬商品。后来在关于国际贸易的财政政策的一份备忘录（1908）中，马歇尔认为小麦是吉芬商品。对于这种不一致性，说明了马歇尔可能是记错了他阅读的吉芬报告的内容，或者马歇尔根本没有吉芬所写的那份报告。

回顾吉芬商品的研究历史，可以得出还没有证据说明有现实的吉芬商品存在的结论。尽管不能仅仅因为找不到事物存在的事例而理所当然地予以否认，而是应该认识到支持吉芬商品存在的证据无非就是如果吉芬商品存在，它必须实现满足吉芬商品所罗列的条件。这些条件经过马歇尔的定义并且被后来的学者用数学重新表述，但无论是马歇尔还是后来的学者都没有给出吉芬商品的任何证据。

也许吉芬商品最重要的特征是吉芬商品很明显不存在。为了重新评价这个观点，我们来考虑科学研究的本质。科学中被称为定理的就是经过检验但没有被驳斥的假说。科学研究的方法就是提出一个关于系统运行的假说并对该假设进行检验或实验验证，实验结果可能否定这些假说，也可能不能否定这些假说。如果检验导致拒绝该假说，那么这个假说就会被抛弃。如果检验没有拒绝该假说，那么该假说就被称为定理。经济学最成功的定理之一就是需求定理；它经常被检验而从来没有被拒绝，并且在预测和解释经济事实上被证明是很有用的。它是经济学结构中一个完整的组成部分。需求定理的另外一种表述是："吉芬商品是不存在的"。所以，如果发现吉芬商品，它将构成拒绝被称为需求定理假说的一个检验。由于缺乏人们按照吉芬方式行事的证据，经济学家应该保留能够解释如此多被观察行为的需求定理。

总而言之，支持吉芬商品存在的证据仅仅是，如果吉芬商品存在，那么吉芬商品必须实现满足吉芬商品所描述的条件。否定吉芬商品存在的证据就是不能找到任何一个吉芬商品。

参考文献

Dougan，W. R. "Giffen Goods and the Law of Demand." *Journal of Political Economy* 90（August，1982）：809-815. 对吉芬商品即使存在也可能无法被观察到的一种解释。

Dwyer，Gerald P.，and Cotton M. Lindsay. "Robert Giffen and the Irish Potato." *American Economic Review* 74（March，1984）：188-192. 对吉芬悖论研究史的最好评论之一，包括对1846—1850年间爱尔兰土豆饥荒的全面讨论，并证明土豆不是一种吉芬商品。

Hicks，John R. *A Revision of Demand Theory*. Oxford，England：Clarendon Press，1956. 希克斯（Hicks）早期著作的一个修订，对正常商品、劣等品以及吉芬商品的收入效应和替代效应进行了透彻的几何分析。

Marshall，Alfred. *Principles of Economics*. 3d ed. London：Macmillan，1895. 第一次提及吉芬悖论的是在马歇尔《经济学原理》著作的第三版中，后来的版本内容包含同样的解释，但是在理解上更为容易。

Samuelson，Paul A. *Economics*. New York：McGraw-Hill，1970. 利用爱尔兰土豆作为吉芬商品的例子可能始于萨缪尔森（Samuelson），这本经济学教科书包含爱尔兰土豆的例子并且

被大学生用作教材学习。

——. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1948. 希望对吉芬商品存在的必要条件进行严谨的数学解释的读者可以在萨缪尔森的经济理论经典著作中找到，尽管它们也没有找到吉芬商品存在的进一步依据。

604 Stigler, George J. "Notes on the History of the Giffen Paradox." *Journal of Political Economy* 55 (April, 1947): 152-156. 对吉芬悖论前50年历史的精妙总结。研究了所有的存在证据，包括吉芬的著作，并得出几乎没有证据说明吉芬商品存在的结论。

——. *The Theory of Price*. 4th ed. New York: Macmillan, 1987. 概括了赞成和否定吉芬商品存在的所有情况，并为否定吉芬商品的存在提供了额外的论据。

互参条目

Change in Demand，需求的变动；Consumer Surplus，消费者剩余；The Demand Function，需求函数；Goods: Inferior，劣等品；The Income Effect，收入效应；Substitution，替代。

杰罗姆·F·希维 (Jerome F. Heavey) 著
李 琼 译
夏业良 校

GOLD AND THE GOLD STANDARD
黄金与金本位

605 **经济学类别：**国际经济学

研究领域：国际金融和货币政策

金本位是指国家用来组织国内以及国际货币交易的一套规则和程序。作为一种限制汇率波动和管理国内货币供给的手段，在货币史上金本位起到了核心作用。

主要术语

调整（ADJUSTMENT）：指国家平衡国际账户的过程。

竞争性贬值（COMPETITIVE DEVALUATION）：故意降低本国货币币值，以牺牲他国利益为代价从而改善本国贸易收支的行为。

可兑换性（CONVERTIBILITY）：一国货币当局通过发行硬币或者金银以实现本国货币和外国货币兑换的职责。

法定本位（FIAT STANDARD）：一种以纸币为基础，且纸币不能兑换为贵重金属的货币制度。

全球性通货膨胀（GLOBAL INFLATION）：所有商品价格上升的现象。

格雷欣法则（GRESHAM'S LAW）：当两种形式的货币同时流通，且它们的内在价值（即市场价值）不同于它们的法定价值，那么在流通中内在价值较高的货币（良币）将被内在价值较低的货币（即劣币）所替代。简而言之，劣币将良币驱逐出流通领域。

重商主义（MERCANTILISM）：认为一国增强经济实力最重要的手段就是积聚金银的哲学。

金本位主义（METALLISM）：认为真正的货币形式就是一种具有内在价值的金属形态本身，或者可以兑换成这种金属形态的哲学。

货币规则（MONETARY RULE）：为了管理国家货币供给增长而制定具体指导方针的任何规则。

铸币税（SEIGNIORAGE）：货币当局对私人将黄金或者其他金属在造币厂造币强制征收的费用，从历史上看，这种税额已经包含了铸造货币的成本并且也为政府提供了收入来源。

综　述

国家是以某种商品或者某些商品的形式来发行货币。在更多的情况下这些商品都是金属，比如青铜、银、黄铜以及黄金等。金本位是一种围绕如何组织一国货币，且黄金是作为主要交换媒介和价值储藏手段的货币制度。

金本位的八个主要特征如下：第一，货币被定义为一定数量的黄金。无论货币单位中的货币是如何被定义的，货币单位（比如美元）的价值可以主要被确定为可兑换的黄金数量。这种交换价值在长期是固定不变的。第二，纸币（钞票）和黄金按法定比率自由兑换。货币当局以黄金来确定货币单位的价值，所有以该种货币单位标价的纸币可以毫无数量限制地兑换为黄金。所以，纸币和黄金都需要法定货币的地位，这意味着它们是法律认可的清偿债务和实现任何数量购买的手段。

第三个特征是硬币是由金属而不是黄金构

成，它能够流通只是作为象征性货币（即名义价值大大超过其内在价值）。维持流通的金币价值的传统做法就是保持它们的名义价值（也就是面值或票面价值）与硬币含有的贵重金属的内在价值趋于一致。由其他金属组成的硬币，如银或铜，它们的名义价值极大地超过了其内在价值，这主要是为保证这些辅币（主要用来进行小额交易）能够流通。内在价值高于名义价值将会导致个人将硬币熔化并在市场上用金银块/条换取金属，这样可以获得更高的价格。

金本位的第四个特征是货币当局时刻准备铸造金银块/条，并准备以法定比率将国内货币兑换成黄金。个人也能自由携带任意数量的黄金到国家造币厂要求铸币。一国当局通常会为这项服务收取一些费用（被称为铸币税）以弥补铸币成本，同时也为政府创造了收入。相反地，国家货币机构如财政部或中央银行保持以法定价值将纸币或非黄金硬币兑换为黄金的承诺。这种承诺一般被称为可兑换性。当可兑换性延伸到外国居民和外国政府时，当局的承诺行为可以称为国际可兑换性。金本位的实践特征在历史上既是国内可兑换性又是国际可兑换性的国家承诺。

金本位的第五个特征是作为清偿国家之间债务的国际储备，主要是以黄金形式持有。这意味着国家之间支付债务是以黄金交易的。所以在国家实行金本位制度下，黄金成为主要的国际通货。第六，个人自由地以任何形式持有黄金（金块或硬币）。政府不限制个人持有贵重金属的形式。第七，个人可以自由地输入和输出任何数量的黄金。这表明在金本位制度下具有更高的资本流入和流出的水平，事实也是如此。最后，货币创造和一国黄金存量之间存在一项规则。该规则的本质是货币当局修改规则以使关于纸币的创造与银行体系的黄金储备相联系。常见的是，具备创造货币权力的中央银行随着黄金储备的增加以一定比例（直接或间接）增加货币存量。

传统上，有几种金本位体系形式曾被采用过。可兑换性在形式和范围上存在一些差异。在黄金流通体制下，当局准许黄金流通并且有义务以硬币的形式出售黄金。这种制度在西欧和美国一直延续到 1914 年。在金块本位制度下，黄金不能流通，当局有义务兑换金块为纸币，因此金本位制货币之间能够兑换。这种方式盛行于第一次世界大战后，美元和英镑作为主要外汇。

当国家采用金本位时，它们采用的是单一金属本位制（monometallism），这意味着只有一种金属具有中心货币地位（其他金属作为象征性作用）。银本位是另一种单一金属本位制，比金本位制更加普遍。多金属本位制（multimetallism，以几种金属作为中心货币地位）的最一般的形式是复本位制（bimetallism）。在复本位制下，金银在流通和计量手段中同时充当中心货币的职能。尽管这种制度在法律上是可行的，但事实上是难以持续的。因为当金属的价值在公开市场上与法定兑换率（即以黄金计量的银的价值）不同时，一种中心金属就会将另一种中心金属逐出流通。任何这类偏离使得套利存在可能，被国家铸币厂高估的金属将会被大量铸造，而价值被低估硬币将被熔化掉并输出国外。这是格雷欣法则的特殊例子。格雷欣法则认为劣币（在铸币厂高估的金属）将良币（金属被低估）驱逐出流通。事实上单一金属本位制在 19 世纪的法国和美国的双本位制下经常出现。一国不能兑换成金属的通货被称为纸币或法定本位。在这种制度下，中央货币当局没有兑换的义务，所以纸币只能由政府或银行当局支持。自从 1971 年布雷顿森林体系结束后，这种货币制度就成为主导形式。

在国内范围，所有形式的单一金属本位制都提供了促进硬币流通的手段和中央银行管理货币供给的方法。依据不同单一金属本位制的实践，国家之间的任何差异严格基于流通中硬币的数量以及所创造的纸币的数量（即通货膨胀）。金本位比基于其他金属的本位制提供更少的支付媒介，这是因为黄金的平均体积价值要远大于其他金属，如铜或银。因此在金本位下的交易成本将更小。建立在相对稀缺的金属本位制度上的单一金属本位制度将比那些建立在相对丰富的金属本位制度上的单一金属本位制度产生更低的通货膨胀水平。这是由于在单一金属本位制下所创造的纸币与中心货币金属相挂钩。

在国际上，单一金属本位制度具有自动实现国内通货与固定兑换率相联系的效应。在金

本位制度下，任何两种或多种通货自动发现它们服从一个以黄金计量的固定价值。这个“黄金输送点”价值保持在国内货币价值所保持的水平上，这是金属本位的一般情形。任何货币对兑换率的偏离将不得不限制在熔化、运输以及兑换贵重金属的成本之内。

应　用

金本位的主要功能是管理国内经济和国际经济的相互依存。作为宏观经济管理手段，金本位历来被看做给货币当局施加限制的一种手段。因为货币供给的增长在金本位下是与一国金属存量相对应的，当局不能任意地对经济实行通货膨胀。基于这个“金锚”所提供的支票防止了货币管理中人类的特性并且鼓励更加稳定的货币供给，因为货币的供给对应于贵重金属的产量。正是由于这一原因，那些赞同稳定的货币供给的经济学家都偏好金本位而不是法定本位。甚至在法定本位制度下，如果货币当局是遵循规则来管理货币创造，那么类似的货币规则也是可利用的。在金本位制度下，货币创造规则的核心围绕着控制货币供给以维持固定数量黄金的价格。同样，当局也能够维持一篮子商品的价格，例如，任何决定货币创造的商品都构成了货币锚。

货币规则的反对者认为宏观经济中的趋势将受制于矿产的异常行为。在金属供给较高的时期，价格将急剧上升；在金属比较稀缺的时期，价格将急剧下降。许多经济学家责难19世纪70年代和80年代黄金产量的相对稀缺所导致的通货紧缩。当然，货币当局在金属本位下很难有能力通过管理货币供给使经济摆脱萧条。所以，那些偏好货币管理中相机抉择的重要性的经济学家更偏好于没有刚性制度的法定本位制度。

在国际水平上，金本位是用来限制国家之间汇率波动的主要手段。固定汇率的优势就是降低竞争性贬值的可能性并有利于更加稳定的贸易流量。在金本位制度下，调整过程是唯一通过价格的变化而发生的。所以，一个运转的金本位假定灵活性的工资和价格，正如1914年以前认为金本位运行更好的情形。例如，如果两国（A和B）进行贸易，A国对B国存在贸易赤字（意味着A国从B国购买的比B国从A国购买的要多），给定A国购买了超额商品而存在巨额债务，那么A国的黄金将流失到B国。所以A国的黄金存量将下降，而B国的黄金存量将增加。因为通货膨胀是与单一金属本位国家的黄金存量相对应的，因而B国价格将上升，而A国价格将下降。如果A、B两国之间的汇率是固定的，A国商品的低价格将使其商品在A国和B国市场上更具竞争力。因此A国和B国的消费者将从B国的生产者转向A国的生产者。这意味着A国的出口将增加，而B国的出口将下降，最终结果将消除贸易不平衡。这种在重金属货币制度下的调整过程就是所谓的休谟—价格—硬币—流量机制（或者硬币—流量机制）。

采用金属本位制的国家体系将缓解全球通货膨胀问题，因为每个国家的货币规则构成了国际货币体系，而在该体系中货币创造受到了约束。金属本位的反对者认为，尽管通货膨胀在全球经济中会降低，但是国家为了国际调整而必须忍受失业和低增长的痛苦。浮动汇率制度将允许国家进行国际调整而不会给国内经济造成很大影响。

相关内容

18世纪，当英国发现黄金执行一种事实上的金本位时，作为一种货币金属，黄金发挥着越来越大的作用。在19世纪后半期，许多国家追随英国，正式或非正式地从银、复本位以及纸币本位过渡到金本位。这种最广泛的过渡时期是在19世纪70年代，许多发达国家实现了合法的过渡（绝大部分欠发达国家保持银本位或纸币本位）。在19世纪，有三种主要的长期力量推动国家向金本位制度全面过渡。首先，黄金作为经济地位的象征，变得潜在的有吸引力：人们将金本位等同于高度工业化国家。其次，工业革命使得黄金比银更有吸引力，因为后者是体积更大的金属。工业化进程和发展导致更大数量和规模的经济交易，从而使更加便携的黄金产生溢价。最后，城市产业阶级（由于黄金的便利和稳定货币的特征而偏好黄金）

608

政治地位的上升对土地所有者（由于在19世纪60年代银比金更高的通货膨胀率而偏好银）霸权的挑战使得黄金比银更具有政治优势。黄金单一金属本位制度的实践在历史上有三个重要的阶段，首先是1880—1914年期间，即正统的金本位期间。在这一阶段国家倾向于采取更趋于完全的金本位。大量黄金处于流通中，并且黄金是作为中心的国际货币，其调整机制非常接近于币值—流动过程。

在第一次世界大战期间，由于黄金可兑换性受到限制，于是在20世纪20年代和30年代，国家重新恢复了不是很正统的金本位。在两次世界大战之间的金本位是一种黄金—兑换标准，即以英镑作为主要国际货币与黄金同时波动。但可兑换性仅仅维持了很短的时间，这主要是由于两次世界大战期间的衰退导致国内和国际经济问题所致。最为著名的失败例子是英国试图重新恢复金本位，但这仅维持了1925—1931年的6年时间。

直到第二次世界大战结束，在美国和英国的共同领导下，一些国家通过了布雷顿森林体系协议，该协议从1944年一直延续到1971年。该协议建立了一个黄金—兑换本位制的国际体系，美元取代了英镑在两次世界大战期间的角色。黄金和美元以固定价值（35.00美元）在国际间相互兑换，所以美元作为国际储备与黄金是完全替代的。布雷顿森林体系创造的两大主要机构是国际货币基金组织（IMF）和国际复兴开发银行（即著名的“世界银行”）。国际货币基金组织是为国际收支平衡进行借贷和融资，而世界银行则是为战后国家的重建提供长期贷款。布雷顿森林体系结束于1971年，这是由于当时美国经受国内经济问题以及外债的折磨，导致美元的黄金兑换率难以维持。

参考文献

Bloomfield, Arthur. *Monetary Policy Under the International Gold Standard: 1880—1914*. New York: Federal Reserve Bank of New York, 1959. 正统的金本位著作方面的权威资料。适合专家或主修经济的本科学生或更高学历的学生阅读。

Bordo, Michael, and Anna J. Schwartz, eds. *A Retrospective on the Classical Gold Standard*. Chicago: University of Chicago Press, 1984. 关于19世纪和20世纪金本位制度实践的一个相当高深的论文集。该论文集既有分析金本位的理论方法，又有具体国家的案例研究方法。尽管强调的主要阅读对象是专家，本书对于大多数本科生还是具有可读性的。

Eichengreen, Barry, ed. *The Gold Standard in Theory and History*. New York: Methuen, 1985. 关于跨时期金本位实践方面的一些最重要的优秀论文集，本书适合本科生及以上水平的读者阅读。

Gardner, Richard. *Sterling Dollar Diplomacy: Anglo-American Collaboration in the Reconstruction of Multilateral Trade*. Oxford, England: Clarendon Press, 1956. 一部描述布雷顿森林体系金本位制度产生历史的出色论述。推荐本科生及以上水平的读者阅读。

Yeager, Leland. *International Monetary Relations: Theory, History, and Policy*. 2d ed. New York: Harper & Row, 1976. 有关以货币为中心的主要国际问题的一本优秀教材，对金本位制度和黄金—兑换本位制度进行敏锐而深入的研究。其表达易于理解。

609

互参条目

Bretton Woods，布雷顿森林体系；The Bullionist Controversy，重金主义论争；Currency，通货；Exchange Rates: Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；Gresham's Law，格雷欣法则；The International Monetary Fund，国际货币基金组织；Mercantilism，重商主义；Creation of Money，货币创造；The Specie-Flow Mechanism，硬币—流动机制。

朱利奥·M·高尔拉罗蒂（Giulio M. Gallarotti） 著

李 琼 译

夏业良 校

GOODS: INFERIOR
劣 等 品

 经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论

如果一种商品的需求随着个人的实际收入或者购买力上升而下降，则称该商品为劣等品。劣等品一般与所谓的正常品相对应，正常品就是其需求随着购买者的实际收入上升而上升的商品。尽管正常品和低档品的差异很大程度上体现在学术上，但是一种商品的需求随着实际收入变化的路径对于商业企业的成败有着重要的启示。

主要术语

需求（DEMAND）：在特定条件下和给定时期内，个人愿意购买且能够购买的商品或服务的数量。

需求曲线（DEMAND CURVE）：表示一种商品在各种可能的价格下不同需求量的曲线。

需求函数（DEMAND FUNCTION）：以文字或方程式的表述形式来确定一种商品需求是如何由各种因素决定的，比如收入、价格、口味和偏好。

弹性（ELASTICITY）：一个分析的概念，是度量当引起该变量变化的其他变量变化1%时某一变量变化的百分比。

吉芬悖论（GIFFEN'S PARADOX）：一个有悖于一般需求定律的情形，即商品的价格与其需求量是同方向变化。

收入效应（INCOME EFFECT）：单独由购买者实际收入的变化所引起的商品需求量的变化。

需求定律（LAW OF DEMAND）：被普遍接受的观念，即商品价格越低其购买量就越多。

市场需求曲线（MARKET DEMAND CURVE）：将给定产品所有单个购买者的需求曲线加总得到的需求曲线。

实际收入（REAL INCOME）：以所能购买到的商品和劳务衡量的个人货币收入的购买能力。

替代效应（SUBSTITUTION EFFECT）：在考虑购买者的实际收入变化的影响之后，商品需求量的变化仅仅是因为商品的相对价格发生变化。

综 述

术语“正常商品”和“劣等品”是对消费者的实际收入变化如何引起商品需求量变化的分类，正常商品的需求量是与实际收入同方向变化的，而劣等品的需求量是与实际收入反方向变化的。这些效应分别对应正的和负的收入效应。

实际收入会发生变化是因为货币收入变化而购买的商品价格保持不变，或者因为商品价格发生变化而货币收入保持不变。产品价格的变化可以是所有商品价格同比例的变化或是不同的商品和劳务相对其他商品和劳务价格的变化。经济学已经形成了一个将收入效应和替代效应相分离的分析框架，当商品的相对价格或货币收入发生变化时，这两种效应就会发生。

考虑下面一种情形。假定在消费者期望的“市场篮子”里，一种产品的价格将下降，而其他商品价格保持不变，且消费者的货币收入也

保持不变。依据消费者行为理论，替代效应表明由于所购买的产品的价格相对于其他商品的价格下降，于是，个人将增加对产品的使用或消费。然而在这个例子中，当货币收入不变而产品价格下降时，一个额外的结果是消费者的实际收入会增加。那么如果消费者自愿选择，他将能够购买更多的所有商品。

源于产品价格的下降而导致的收入效应，会使得产品的需求发生变化，在考虑了产品相对价格的下降所导致的替代效应之后，由实际收入变化引致其他商品需求量发生变化。正常商品将表现出正的收入效应，即当实际收入增加时正常品的需求量将增加，与之相反，劣等品将表现出负的收入效应，即当实际收入增加时劣等品的需求量将减少。

611

一个重要的分析工具就是收入弹性的概念。收入弹性（用比例的形式）是比较一种商品需求量变化的百分比与导致这种需求变化的收入变化的百分比。例如，一个人的收入上升了10%，结果导致其对某商品的需求增加了15%，那么与之相对应的收入效应将是+1.5。如果对该商品的需求下降了12%，则与之相对应的收入效应是-1.2。正常商品表现出正的收入弹性。另外，这样的子范畴分类是可以接受的，即收入弹性大于1为奢侈商品。劣等品就是那些具有负的收入弹性的商品。

值得注意的重要一点是，没有内在或本质的产品特征使一个产品成为正常品或者劣等品。给一种商品贴上正常商品或劣等品的标签并不必然表示该商品的质量是劣等的。术语“正常”是基于这一事实，在几乎所有的情形（正常情况）中，商品需求的收入效应是正的。一个商品是否为正常商品或劣等品依赖于个人的体验和偏好，而这种体验和偏好是与其所面临的具体时间和空间环境相联系的。例如，大多数人可能认为公共交通为劣等品；但是有些人可能在其收入增加时偏好减少驾驶，这样私人汽车旅行对于这些人来讲就成为劣等品。

在某种程度上，一个商品是否为正常商品或劣等品是一个广义或狭义定义的问题。一般而言，那些可能被认为是劣等品的往往是在包括其他更高质量产品的广泛产品类别中定义狭小的商品。例如汉堡包相对于大排与红肉相对于含淀粉的产品。如果一个商品定义的足够狭窄，那么对于特定的消费者而言，更多的产品将有可能被认为是劣等品，尽管同样的商品在总的市场需求中考虑时可能被认为是正常品。当然，产品的新信息随时间而变化，因而消费者的偏好和购买模式的改变会导致商品在正常品和劣等品的类别上转变。例如，由于对胆固醇的过度关注，人造黄油和一些低油脂类别的商品告别了劣等品的行列。

对一个商品的需求是否表明其为正常商品或者劣等品是一个需要研究消费者的消费模式和实际收入的实证问题。能够提供的必要数据仅仅是总需求市场上广义的商品和劳务以及总的个人真实收入。大量统计研究已经发现人造黄油、淀粉类产品、面粉、全脂奶以及一些猪肉副产品显示出负的收入弹性。

应　用

考虑劣等品的两种不同的应用，要记住术语“正常”和“劣等”仅仅是一种说明一个商品的需求如何随着消费者的实际收入变化而变化的方法。在这种方法中，由于这些变化而导致的商品需求的变化对于商业企业有很重要的启示，有助于商业企业预测未来的销售需求，因而能够得知其未来的设备、投资和材料或工人需求。正常商品和劣等品之间概念性的区别为考虑那些具有向上倾斜的需求曲线的异常商品提供了分析基础。在这种情形下，随着商品价格的上升，消费者购买更多数量的该商品，这就是与一般需求定律相悖的异常例子。

产品的收入弹性是评价厂商应对商业周期中的衰退和繁荣效果的重要指标。在经济扩张时期，消费者收入上升，收入弹性大于1的厂商将发现其商品需求增长率将快于收入的上涨率。然而，在经济萧条或衰退阶段，厂商的销售量将比消费者收入下降得更快。具有较低或者负的收入弹性的厂商将发现其销售量在经济周期中是比较稳定的，甚至有时候呈逆周期变化。汽车和旅馆餐饮业被认为具备高的收入弹性，其销售量在经济周期中往往极不稳定。燃

612 料和电力的收入弹性接近于0，因此对燃料和电力的需求在经济周期中保持一种平衡的趋势。当然，产品的收入弹性知识有助于厂商的销售量预测，特别是在个人收入的变化率快于或者慢于整个经济的变化率这一特定市场环境时。

在特定情况下，一种特殊商品的需求曲线具有正斜率这种可能情况是十分有趣和怪异的例子。具有向上倾斜的需求曲线的商品被认为是吉芬商品，这一命名是根据英国著名的统计学家罗伯特·吉芬（Robert Giffen，1837-1910）而来的。罗伯特·吉芬对阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）提出的这种商品存在的可能性给出了证据。吉芬悖论出现的一个必要条件就是该商品是劣等品。

劣等品就是那些一般随着实际收入上升而消费减少的商品，也就是说这类商品的收入效应是负的。当一种特殊商品的价格相对于其他商品价格发生变化时，可以识别该商品的收入效应和替代效应。在向上倾斜的需求曲线情形下，劣等品的收入效应为负且必须大于足以抵消该劣等品由于相对价格变化而产生的替代效应。结果是消费者的需求量将随着该商品价格的变化而同方向变动，即违背一般的需求定律。如果消费者的货币收入保持不变而产品的相对价格下降，那么购买产品的消费者的实际收入将会上升，较低的产品价格就会导致消费者购买更多的产品。然而，另一方面，如果产品是劣等品，那么消费者的实际收入增加将会导致其购买较少的产品。向上倾斜的需求曲线的情形要求商品的收入效应大于替代效应，以致即使产品的价格下降其购买量也会减少。

商品的需求量随实际收入变化而变化依赖于在具体时间和具体环境下个人的偏好。所以，很有可能对于一些人而言，对一些特殊商品的需求遵循吉芬商品的悖论。但是没有令人信服的证据表明有消费者存在向上倾斜的市场需求曲线。吉芬商品必须既是严格的劣等品且消费者肯花费大部分收入来购买该商品。对于消费者花费大部分收入购买的商品，如住房、衣服、大型电器和汽车等，并不显示出负的收入弹性。并且，那些具有负的收入弹性的商品，如面粉和淀粉类产品，并不能吸收掉消费者的大部分收入且成为可供选择的替代品。所以商品相对价格变化的收入与其替代效应相比可能很小。

然而，经济传说使得吉芬商品的概念生生不息。吉芬在研究传说中的爱尔兰1846-1849年土豆饥荒时提出了向上倾斜需求曲线悖论的存在。根据这个叙事，三年的破坏性枯萎病使大批土豆作物死亡，严重减少了供给，并且使得土豆价格急剧攀升。急剧下降的实际收入根本不可能使爱尔兰农民有能力购买食用肉，从而导致他们为了购买更多的土豆以保持足够的营养维持生存而花费更少的支出在肉类食物上。在这个例子中，负的收入效应超过了替代效应。然而，许多研究者得出结论，吉芬从来没有讲述过这个故事，并且有关土豆饥荒的设想从来也没有按照这一方式发生。

这个故事的有用之处就是它指出了吉芬商品可能存在的一般环境。几乎没有一种主要的食物来源涉及吉芬商品，即负的收入效应大于替代效应。一些观察者为了找到更具现实性的吉芬悖论的例子，建议在亚洲一些国家进行研究，因为亚洲很多国家都是严重依赖于大米和鱼类食物的。

相关内容

自19世纪以来，经济学家已经知道商品随着实际收入的变化会向不同的方向变化，所以就存在向上倾斜的需求曲线的可能性。收入效应和替代效应以及劣等品名称的正式传播归功于英国经济学家、诺贝尔奖获得者，约翰·R·希克斯（John R. Hicks）的著作。希克斯进一步精练并完善了无差异曲线分析工具，使得收入效应和替代效应得到很清晰的表述。 613

正常商品和劣等品的区别具有理论意义主要在于消费者选择的经济分析以及需求曲线的逻辑推理。通过找出独立的收入效应和替代效应，并且通过逻辑推理可以推导出经过收入效应调整后的所谓的补偿需求曲线。这样得到的补偿需求曲线总是遵循一般需求定律。能够推导出一条负斜率的需求曲线对于建立供给—需求范式具有重要的意义，经济学的理论工作和实践应用都是依赖供给—需求这一范式。

所谓的吉芬商品保留着迷人的特性继续吸引学术研究的注意以寻求现实生活中向上倾斜的需求曲线的例子，并且商业企业总是对其销售的产品是正常品还是劣等品感兴趣。一般而言，企业是依靠直觉快速决策而不论其产品的销售量是和总体经济同样变动还是反方向变动。

参考文献

Dwyer, Gerald P., and Cotton M. Lindsay. "Robert Giffen and the Irish Potato." *American Economic Review* 74 (March, 1984): 188-192. 这篇短文展示了一个权威性的评论，为什么爱尔兰土豆的故事并没有按照其解释的方式发生。简单的需求—供给分析说明了主要观点，但是主要的推理思路还是易于被广大读者所接受，并提供了关于吉芬悖论和土豆的进一步参考文献。

Hicks, John R. *Value and Capital*. 1939. 2d ed. Oxford, England: Clarendon Press, 1946. 诺贝尔奖得主的经典之作，建立了第一个深刻而系统的分析框架来分析消费者选择理论。希克斯是第一个采用"劣等品"这一名词的。技术化的推导需求曲线需要高级经济学以及对无差异曲线的较好掌握。

Kohler, Heinz. *Intermediate Microeconomics*. 3d ed. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1990. 这本中级水平的教材对无差异曲线进行了较好的研究并且分析了由商品相对价格变化所引起的收入效应和替代效应。清晰地讨论了吉芬商品情形和产生向上倾斜的需求曲线的条件。

Salvatore, Dominick. *Managerial Economics*. New York: McGraw-Hill, 1989. 管理经济学包括经济理论的应用以及解决商业企业和公共部门经理所面临的问题和形势的相关分析工具。这本中级水平的教材前几章用一个理论框架并利用统计技术来评估产品需求的收入效应。并给出了测度不同商品的收入弹性的例子。

Samuelson, Paul A., and William D. Nordhaus. *Microeconomics*. 13th ed. New York: McGraw-Hill, 1989. 这本久负盛名的经济学原理教材给予收入效应和替代效应直观的讨论以及收入效应和替代效应与吉芬悖论的关系。当然，也提供了一个可读性较强的附录，阐明了无差异曲线分析的基础知识。

Stigler, Georgle J. "Notes on the History of the Giffen Paradox." *Journal of Political Economy* 55 (April, 1947): 152-156. 这位诺贝尔奖得主勤劳而精练的研究应该很早就澄清了这个观点，即吉芬最先提出了向上倾斜的需求曲线的可能性或者表明爱尔兰土豆事件是吉芬商品在真实世界的例子。这篇短小的文章可读性强并且易于为广大读者所理解。

互参条目

Change in Demand，需求的变动；The Demand Function，需求函数；Elasticity，弹性；Engel's Law and the Engel Curve，恩格尔法则和恩格尔曲线；Giffen's Paradox，吉芬悖论；The Income Effect，收入效应；Income Elasticity，收入弹性。

沃德·锡尔曼 (Ward Theilman) 著
李　琼　译
夏业良　校

GOODS: PUBLIC VS. PRIVATE
公共产品与私人产品

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论；财政理论与公共财政

公共产品是被社会集体消费而不是被社会成员单个消费的产品。公共产品在私人市场上呈现出效率问题，这是由于公共产品在个人之间是不可分的，因为无法将个人从公共产品的收益中排除出去。尽管个人从公共产品中受益，但是他们却缺乏自愿支付其收益的激励，因为无论他们是否为此利益而付费，他们都将从公共产品中获利。如果个人所提供的价格低于公共产品的价值，则私人市场将无法提供充足的公共产品。

主要术语

外部性（EXTERNALITIES）：一种产品给社会成员带来的外部收益或成本，而该社会的这些成员并非该产品的生产者或消费者。

搭便车问题（FREE-RIDER PROBLEM）：个人从公共产品中获益却不支付成本的可能性。

不可分性（INDIVISIBILITY）：产品在个人之间分割的不可能性。

边际私人收益（MARGINAL PRIVATE BENEFIT）：个人从最后一单位产品中所获得的收益或者个人从增加的一单位产品中所获得的额外收益。

边际私人成本（MARGINAL PRIVATE COST）：个人生产最后一单位产品所需要的成本或者个人额外生产一单位产品所增加的成本。

边际社会收益（MARGINAL SOCIAL BENEFIT）：最后一单位产品给社会带来的收益或者增加一单位产品给社会带来的额外收益。

边际社会成本（MARGINAL SOCIAL COST）：最后一单位产品使社会付出的成本，或者增加一单位产品给社会带来的额外成本。

非排他性（NONEXCLUSIVITY）：将个人从某一产品的收益中排除出去的不可能性。

非竞争性（NONRIVALRY）：由于个人从公共产品中获得的收益并不依赖于社会成员的数量，因此个人从公共产品中获得的收益是非竞争性的。

纯公共产品（PURE PUBLIC GOODS）：不能通过私有市场有效生产和分配的不可分割的、非排他性的产品。

准公共产品（QUASI-PUBLIC GOODS）：也被称为混合产品，即既具备某些公共产品的属性，又具备某些私人产品属性的产品。

综　述

公共产品是被社会集体消费而不是被社会成员单独消费的产品。区别公共产品和私人产品在于产品的属性，而不在于这些产品是由公共部门还是私有市场来提供。有些由公共部门提供的产品并不一定是严格意义上的公共产品，而另一方面，一些由私有市场所提供的产品却具备公共产品的属性。

私人产品的生产和分配取决于私有市场上

的生产者和消费者的个人决策。消费者将从这些产品所获得的收益价值作为在每一价格下需求数量的支付，利润最大化生产者适应市场需求，生产达到利润最大化的产量。私有市场决定私人产品的均衡价格和均衡产量。在竞争性市场上，均衡价格等于最后一单位产品的边际成本以及对消费者的边际收益。当产品的边际收益低于支付价格时，个人将不会消费该商品，或者说被排除在市场之外。简而言之，对那些可以通过市场有效供给的产品，最后一个单位产品对消费者的价值等于生产该产品的成本，在不存在外部性（即生产和消费某一产品时，对既不是生产者又不是消费者的社会成员的影响）的条件下，这就是最有效供给的产品价格和数量。

公共产品一般被认为是市场失灵的根源之一。竞争性的私有市场不能在经济上有效地生产公共产品，或者说公共产品很难或不可能通过私有市场提供。纯粹的公共产品是集体消费而不是单独地消费，这是因为公共产品在社会 615 成员之间是不可分割的。防洪大坝能够防治洪水和降低洪水损失，但是不能在个人之间分割成一些小型的个人防洪堤坝——社会中的所有成员拥有同样数量的公共产品。一旦大坝建成，个人并不需要决定其消费多少的防洪保护，因为大坝给每个人提供同样的保护。

私人产品和公共产品的另一个区别就是公共产品具有非排他性。无论个人是否支付其所获得的利益，他们都是无法被排除在公共产品之外的。即使不支付这些防洪保护，社会中的每个人也都会受到防洪设施的保护而免遭灾难。如果洪水来临，也难以把那些对防洪设施有所贡献的个人与那些没有任何贡献的个人区分开来。如果该设施防治了洪水，那么该设施就保护了每个人，而不仅仅是保护那些对该防洪设施有所贡献的人。

非竞争性是公共产品的另一个重要特征。与消费者在竞争性地消费私人产品时不同，他们在消费公共产品时并非是对立的，因为任何人可利用的公共产品的数量不受社会成员人数的影响。如果社会成员人数增长，那么新居民就会从社会公共产品中获益而并不减少原来居民对该公共产品的利益。

不可分割性、非排他性和非竞争性使得不可能得到通过私有市场来生产有效产出和公共产品的正确信号，如果一个人不能被排除在公共产品的受益范围外，那么他将不可能将其从公共产品的受益作为支付价格或者作为在给定价格下的需求数量。搭便车者更具有理性，只享受公共产品的益处，却不支付公共产品的成本。由于这种搭便车问题，公共产品不存在真正意义上的需求曲线。如果个人不愿意支付公共产品，那么利润最大化的厂商是不会生产公共产品的。如果一个人认为其他人会承担公共产品的支出，那么他或她将可能减少他或她对公共产品的支付，结果造成公共产品不会在私有市场中生产，或者至少私有市场提供的公共产品数量严重不足，即使提供公共产品对个人和社会都有益处。

准公共产品或混合产品不是纯公共产品，但由于具备公共产品的一些属性而导致私有市场提供准公共产品时的低效率问题。许多准公共产品产生了较大的外部效应，而这些外部效应并没有包括到个人的私有收益计算中。个人无法将外部效应内部化将导致这些产品的低产量水平。更进一步地，如果一些人购买了这些产品，那么其他人将作为搭便车者而享受外部收益。例如，防火并不是纯公共产品，因为如果个人不支付该产品则可能被排除在外。如果一幢建筑因其业主没有支付火灾保护费而失火，那么该建筑将对周围那些支付了火灾保护费的业主的建筑造成火灾的风险。消防公司为了保护其顾客的建筑物必然会扑灭搭便车者的建筑火灾。如果所有的建筑都被保护起来，那么保护每幢房屋的成本要比只保护那些支付保护费用的业主的房屋成本低。然而，如果所有建筑都被保护，那么个人将很难具有自愿地支付保护费的激励。

有些私人产品通过公共部门提供要比私有市场提供更为有效。例如，提供私人高速公路就是这种情形。没有支付费用而想利用高速公路的个人将被排除在外。显然，高速公路的提供或者至少高速公路的质量依赖于使用高速公路的人数，然而，管理和协调一条大而复杂的

高速公路的成本，可能会超过建立一个单一协调体系的成本，故而通过公共部门提供高速公路是更加合理的。

公共产品最有效的产量是最后一单位该产品的边际社会收益等于提供该单位产品的边际社会成本。然而，个人不会显示其从公共产品中获得的收益价值，且许多准公共产品是自愿支付，他们往往可能忽视或低估公共产品对社会的外部收益。结果是私人需求要么不存在，要么就是严重低估公共产品的边际社会收益。团体或社会作为一个整体必须以集体政治决策来决定可提供的公共产品数量。典型地，这些决策包括一些成本—收益分析，即估计公共产品对社会的成本和收益。

应　用

616

公共产品应用的一个很明显的领域是界定经济中公共部门的范围，特别是私有化的问题。但是对公共部门的批评并不是提倡依靠私有市场来提供纯公共产品。国防就是纯公共产品的经典例子之一。不可能把国防体系在个人之间分割或分配使之成为个人国防。任何人（无论人口规模有多大）都将得到同样的国防保护。

类似的还有防治传染性流行疾病的公共卫生计划，通过公共卫生计划集体提供比私有市场机制更有效率，这已经得到了广泛的认同。如通过喷射农药清除滋生疾病的昆虫，实际上保护了所有人，包括那些没有支付喷射农药成本的人。个人可能因为他们没有付费而被排除出防治流行性疾病的感染，但是防治流行性疾病由于具有较强外部性而经常被作为公共产品。例如，接受牛痘疫苗以防止麻疹的人能够得到保护而不受疾病侵犯，这使得其邻居患病的风险也在下降。

私有化和公共部门的作用在公共部门提供混合产品或私有产品的问题上比提供纯公共产品具有更大的争议。例如，邮政服务在本质上是私人产品，因为它能够排除那些没有付费的人使用。个人所能够选择的邮政服务的数量、质量依赖于使用邮政服务的总体人数。因而，邮政服务就具有公共产品的一些属性。全国统一协调的邮政服务能够产生巨大的外部收益，并且在一些服务上比分散化的小规模私人提供者更具效率。尽管邮政服务在第一级的投递业务上具有垄断地位，但是在包裹投递和特快专递业务上与私有快递服务竞争。电子邮件的发展同样也在和邮政服务竞争，也就是说，在可分性和排他性相对容易的地方，邮政和包裹投递服务就可以看做与私人产品一样；而在可分性和排他性相对困难的地方，就存在很大的外部性，邮件投递服务就具有更多的公共产品特征。

环境质量是运用公共产品的另一个领域。例如空气质量属于公共产品。显然，个人将因被改良的空气质量而获益，而且这种益处对于个人而言是值得的。因为不能阻止个人呼吸空气或者呼吸更清洁的空气，因而个人就有动机成为搭便车者，而不愿意支付从更清洁空气中获得收益的费用，尤其是当他们认为其他人会为提供更清洁的空气而付费时。一方面，那些认为环境质量是公共产品的经济学家往往倡导公共部门应当在制订规划并提供资源以改进环境质量方面具有强大的作用。而另一方面，那些信奉“科斯定理”的经济学家把外部性，如环境质量问题，视做产权制度的失灵，并认为这种失灵可以通过更清晰的产权界定而由私人市场加以解决。

教育具备许多公共产品的特征，尽管它不是纯公共产品。公共教育和私人教育的作用问题已经争论了很长一段时期。倡导公共教育的人们往往强调教育的公共产品特征，特别是普通教育的外部收益和公共教育对社会的重要性。批评者往往认为教育实际上是私人产品。教育很容易在个体之间划分，个人是可以被排除的，教育的可提供性及其质量受上学年龄群体规模的影响。如果认为教育是一种私人产品，那么它将通过市场机制得到更加有效的供给和分配。

相关内容

私有市场和公共部门的经济作用在经济理

论和政策中是一个古老而持久的问题。亚当·斯密（Adam Smith）的“看不见的手”的概念最早出现在《国民财富的性质和原因研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）一书中，他指出了许多争议的核心，即个人在竞争性市场上自由地获取自身利益，将会产生对社会最好的经济结果。

然而，甚至连斯密也认识到，公共部门能比私人部门更有效率地提供产品和劳务，包括国防（根据斯密的观点，这是“主权国家的第一职责”）、仲裁、公共工作和机构。那些斯密认为不得不通过政府部门提供的就是今天我们所认为的公共产品。斯密也想到尽管大部分教育是私人产品，且能够通过私人资助，但政府应该为工人提供基础教育，而这些基础教育主要讲授工人技能以提高他们的生产率，并教育他们成为更好的市民。

617

后来的古典和新古典经济学家同样看到政府在提供公共产品上的正面作用。尽管古典经济学具有强烈的市场导向性，但是他们看到政府有必要提供国防、地方治安和教育。他们也看到公共部门提供准公共产品的可能收益，如公路和基础设施。

大部分经济学家认为，保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）是现代公共产品理论的创始人，萨缪尔森关于公共产品的两篇论文分别发表于1954年和1955年。萨缪尔森最先对纯公共产品给出定义，并将其作为区别私人产品的极端例子，当然他也是最先对边际社会收益和最优公共产品产出给出定义的经济学家。

参考文献

Aronson, J. Richard. *Public Finance*. New York: McGraw-Hill, 1985. 第2章对公共产品给出了一个非常简单而清晰的介绍，不需要很多规范的经济学知识，而且本章提供了一个很好的总结。

Bradley, Michael E. *Microeconomics*. 2d ed. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1985. 第17章讲述了在市场经济中政府的作用是纠正由于外部性和公共产品所造成的市场失灵。这是一本提供一些基本的分析工具来处理公共产品问题的初级经济学教材。

Buchanan, James M. *The Public Finances*. 3d ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1970. 经典但是有些过时的教材，第4章给出了对公共产品的一个非常好的非技术性解释。

Mill, John Stuart. *Principles of Political Economy*. Edited by W. J. Ashley. 1909. Reprint. New York: Augustus M. Kelley, 1961. 与其他古典经济学家一样，穆勒（Mill）倡导最小化的政府和最大化的私有市场。尽管如此，在他第5卷第11章对公共教育进行分析时仍把公共教育作为一种公共产品。

Samuelson, Paul A. “Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure.” *Review of Economics and Statistics* 37 (November, 1955): 350–356. Reprinted in *Microeconomics: Selected Readings*, edited by Eward Mansfield. New York: W. W. Norton, 1985. 萨缪尔森关于公共产品的两篇原创性论文之一。这篇论文具有相当数量的技术性的经济学分析，大部分使用图形分析技术，但只要具备一些基本的中级微观经济理论就足以阅读。

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 1776. Reprint. New York: Modern Library, 1937. 在第5卷中，斯密分析了政府在经济中的作用。第1章“统治与共同繁荣的代价”讨论的是政府支出。尽管这里只有非常少的现代公共产品理论，但这是斯密的书中有趣而重要的部分，是关于政府作用的经典论述。

Stiglitz, Joseph E. *Economics of the Public Sector*. 2d ed. New York: W. W. Norton, 1989. 一本标准的公共财政的教科书。第5章讨论了公共产品和公共部门提供的私人产品。具有一定技术性的经济学分析，但是绝大多数分析是清晰而且易于被非经济学家所理解的。

互参条目

Collective Action vs. Market Action，集体行为和市场行为；Externalities，外部性；Public Choice，公共选择；Rationing，配给；Social Welfare Functions，社会福利函数；Welfare Economics，福利经济学。

迈克尔·E·布拉德利 (Michael E. Bradley) 著
李 琼 译
夏业良 校

THE GREAT DEPRESSION
大　萧　条

618　**经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济史

1929 年 10 月股票市场的崩溃只是引起 20 世纪 30 年代经济大萧条的部分原因。许多其他原因是以资本主义制度或自由市场机制下所形成的长期或者短期商业周期为特征，它们不仅解释了经济大萧条是如何产生的，也显示了美国以及外国政府如何试图减少大萧条给经济带来的不良影响。

主要术语

民间保护协会（CIVILIAN CONSERVATION CORPS）：是提供紧急聘用服务的一种特殊机构，该机构由政府资助。包括在主要自然保护区项目基地组织安营扎寨等。

金本位（GOLD STANDARD）：以黄金价值为标准计算出的交换价值来衡量所有流通货币的一种货币政策。

有保证金的买进（MARGIN BUYING）：交纳保证金的买空，使用借来的钱购买股票，寄希望于通过股票价格的上涨偿还借款，同时获得增值的利益。

货币主义（MONETARISM）：指通过扩大或者减少获取现金或信贷渠道的方式来扩张经济或者紧缩经济的一种理论。

新政（NEW DEAL）：用于描述富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）的管理政策，该政策是为抵消经济萧条所带来的影响。

综　述

总的来说，经济萧条是在这样的情况下发生的：在以资本为组织形式的经济制度下，市场需求不足以维持生产所必需的两种要素——资本和劳动力。定期或者周期性的资本需求衰退（对于设备与建筑物的新投资数量的衰减）以及社会提供的工作职位数量的下降通常被称为衰退。然而，如果这种下调持续时间过长或者程度过于强烈，以及在其他因素的综合影响下，就会导致普遍的经济瘫痪，同时伴有萧条。为了理解自 1929 年以后近十年的经济大萧条对资本主义世界以及对依附于资本主义世界的殖民地世界造成的影响，就必须将大量的相关经济因素纳入考虑范围。

流行的说法认为，经济大萧条是由 1929 年 10 月纽约股票市场的崩盘所引发。这种论断也许只说对了一部分，但是只要意识到纽约股票市场的崩盘不过是巨大冰山所露出的一角，不论“非真实”的股票价值是否突然陷入崩溃，大萧条都可能会发生（虽然不够壮观）。那座“冰山”就是美国经济“真正”的生产潜力，该潜力在 1929 年以前，经过一段时间的增长已经进入低迷时期，但还不至于无法控制。股票市场的崩盘在本质上金融性比经济性要强。然而，它对美国以及世界经济都造成了几乎是瞬时的巨大灾难。

1929 年 10 月，股票销售恐慌的出现，是人们贪图不切实际利润的结果。美国商业界基本的经济指标（即股票价格）有一段相对稳定上升发展的时期，直到 1929 年初，市场上出现

了若干"震动"现象。投资商过于相信这种向上的趋势能够一直持续下去，华尔街的股票经纪人使出浑身解数竭尽全力遵照购买者的意愿行事。尽管这种现象造成股票价格螺旋式攀升，孕育了股票市场崩盘的种子，挑战这种技术性风险却是投资商可选择的特权。当所有股票购买者都选择追逐这种"买空效应"时，源于股票的投机交易，波及范围更加广泛的潜在经济冲击便产生了。买空是指投机者去银行借股票或者买股票，期望通过股票价值的快速增长而迅速将手中的股票抛出，将从中得到的差价向银行还贷后剩余的部分作为利润，再次向银行借股票以重复上述过程。由于缺乏足够的监控手段来了解所有用借款购买股票所占的实际比例，因而掩盖了股票市场可能突然崩盘的巨大金融灾难的威胁，但是这种灾难却真实地发生了。大量抛出被高估价值股票的过程，不仅导致个人投机者元气大伤，投机者抛售股票所得的收益远远少于从银行获得的贷款；且这一过程也对银行本身造成了打击。挫败的股票投资商——他们中的许多人只是普通老百姓而不是专业的股票投资商——未及偿还的贷款被称为"丢失的资金"，这种"丢失的资金"造成了储户的恐慌，储户们担心银行把属于他们的钱借出并损失掉。

619 尽管成千上万的私人储户不断挤兑需要一段时间，但还是在1932年底到来了。很明显，范围更为广泛的经济低迷期即将来临。人们对曾经设想的具有可行性的金融制度丧失信心的情绪迅速高涨，这种高涨的情绪不仅影响到追逐贪欲的股票投机者，也影响到了公司的正常运营，因为找不到人愿意用钱购买股票，而且银行再也没钱支持那些急需"建设性"贷款的个人或者组织。结果导致在范围广泛的各种其他"正常"的经济中（这些正常经济的发展也在股票崩盘事件不久后出现增长放缓趋势）运营的公司被迫通过减产的方式降低成本。因为减产意味着削减雇员，经济大萧条的第一个阶段便是：失业人口增加，有的人由于拿不到工资而交不起房租被逐出家门，赊购买卖复现，失业人员分散。这些经济因素造成的影响在1932年形成，经济低迷期的景况一直持续了六七年——失业人口随着慈善团体或者宗教群体的集中或依次分布，从一个州流动到另一个州，抑或从农村地区流动到城市地区——这一度成为美国和欧洲令人熟悉的景象。

应　用

有些经济学家说，当美国政府意识到政府干预对抑制大萧条是必要的时候，就已经太晚了。最初的一场严重的行动来自于共和党政府赫伯特·胡佛（Herbert Hoover）总统执政的最后一年（1932年），当时国会创建了金融重建机构（Reconstruction Finance Corporation）。这个代理机构向出现问题的银行及保险公司、铁路和地方政府提供联邦贷款。1933年的《格拉斯-斯蒂格尔法案》（the Glass-Steagall Act）允许联邦储备银行贷款给那些挣扎中的企业和以前不能获得担保的商业银行。由于接下来大量存款的流动导致了银行体系的崩溃效应，这些努力全部付之东流。

当银行和商业破产遍及全美国和欧洲的时候，解决大萧条产生的问题就是一个全球性问题。在某些情况下，解决方法包括极端的方法，政府通过大胆的发起选择性投资刺激已经衰退的资本主义经济，目的是在最短的时期内获得最大量的就业。这是20世纪30年代上半期贝尼托·墨索里尼（Benito Mussolini）和阿道夫·希特勒（Adolf Hitler）在意大利和德国巩固其政权的策略之一。同时，公开或间接的社会主义计划，在重建被毁灭的资本主义世界的经济方案中竞争以求获得认可。在大萧条期间这类计划中一个著名的"间接"例子是1932年民主党总统富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）发起的所谓"新政"。

在不同阶段，新政经济理论的目标是利用立法提案权尽力恢复市场的吸引力，带动私人部门的自发更新投资。在20世纪30年代初期，存在一种趋势——无论在美国还是在受蔓延的大萧条影响的其他国家——都求助于特殊的国有化经济方案，以帮助那些生产者在进一步恶化所带来的完全毁灭之前获得生存。在美国这类立法的例子有，在罗斯福的《国家工业复兴

法案》（National Industrial Recovery Act，NRA）之后1930年的《霍利-斯姆特关税法案》（Hawley-Smoot Tariff act），和1933年的《农业调整法案》（Agricultural Adjustment Act，AAA）。后者包括最早决定直接向农民提供公共资金，保护他们应对农产品价格的直线下降。《农业调整法案》的支付，正如后来几十年中在美国农业预算中的等价形式，并不是简单的现金给付：这类收入补贴的接受者必须保证一定数量的土地停产，从而减少供给，提高价格。类似的《国家工业复兴法案》希望达到的膨胀性效果是，不仅允许工业品的生产者削减产量水平（目的同样是保持需求短缺中的供给），而且允许他们在产业内通过协定设定价格（以减少同等企业间的竞争）。

然而在《国家工业复兴法案》实施几年后就被宣布违反宪法，其姐妹法案《农业调整法案》和《霍利-斯姆特关税法案》一前一后，继续配合新政的第一个"国家主义"经济时期。《霍利-斯姆特关税法案》通过提高关税阻止外国商品进入美国，目的是防止低价的进口商品从美国消费者手中吸引走稀缺的美元。但是，另一个阻碍生产性的副产品是，个别国家的限制贸易法案被以前的贸易伙伴建立了相互的限制性壁垒——这把双刃剑能够而且确实损害了美国为刺激新的出口生产所作的努力。

620

因此，至1933年底，当新政刚刚实施一年之计，英国经济学家梅纳德·凯恩斯（Maynard Keynes）的理论，政府支出是"建设性的通货膨胀"这一具有更大效应的政策就开始引起了注意。结果使得与大萧条斗争的美国对1934—1939年的政策进行了部分重新定位。这些努力部分来自于凯恩斯主义的灵感，而另外一部分则来自于凯恩斯信条的主要批评者——货币主义者。

在20世纪30年代发起的几个特殊的法案目的是确定当经济的生产部门复苏时，国内的购买者能够有现金来购买。具有讽刺意味的是，一项计划——在市政保护公司（Civilian Conservation Corps）招收的政府支付工资的有组织的工人阵营中——在遥远的希特勒的德国具有相似的阵营，他们也同样致力于减少蔓延的失业造成的影响（虽然怀着完全不同的意识动机）。受到较少严格管辖但同样致力于一个原则：利用政府资金补偿那些全国范围雇佣的代理人，雇佣建筑师、艺术家甚至是作家从事公共项目的工作，以免遭受漫长的失业之害。在半个多世纪之后的美国物质和文化规划中依然存在这种印记。另一个同样持久的行动（本质上是立法和财政的）是1935年的《社会保障法案》（Social Security Act）。尽管这个计划把雇佣者和被雇佣者的贡献结合为失业保险金，且没有覆盖到所有的工资获得者（除了正在寻找各种工作的大量失业者），但是它为缺乏来源的那部分人群提供了基本需要，后来人们称之为最小"安全网"。

尽管美国和其他资本主义经济实施的失业保险计划成为意识形态领域某些争论的对象，但从实践的观点来看，它们对抗萧条的逻辑似乎是功不可没的。另一方面，对付大萧条的新政采取的另一个措施是在余下的一个世纪持续争论的话题：所谓的"货币主义者—非货币主义者"的争论。

非货币主义者的阵营倾向于结合凯恩斯的通论，政府的赤字支出刺激复苏（即当复苏带来企业和个人所得税增加时，非平衡预算是补偿性的）是战胜持续通货紧缩的最好方法。另一方面，货币主义者声称，正是利用各类现金和信用货币的相对货币"加速度"价值决定了通货膨胀性（回暖）或通货紧缩性（冷却）趋势。在货币主义者看来，政府赤字支出可以是通货膨胀性的，但并不是医治萧条的良药，因为它并没有真正刺激生产力增加。如果不辅之以扩张性的税收收入，政府支出就会把国库置于与潜在的资本投资者相互竞争的位置。向潜在的资本投资者竞标贷款肯定排在发行国债之后，作为政府公债融资手段的国会支配信用市场，推动利率上升。如果不是"体面"地借人，政府将转向不负责任地印制钞票来弥补预算透支，甚至会发生更糟糕的情况。在这种情况下，现金价值直线下跌，实际投资市场赖以存在的货币基础就不存在了。

在大萧条期间，至少有两种主要的经验可以解释货币主义者的"再度通货膨胀"能够通

过外汇兑换和信用市场的灵敏度得到最好的监控。首先要做的是使国家货币脱离金本位制，这使得国际货币兑换率更加迅速地反映参与国在国际贸易活动中各自的"真实"经济条件。它还可以阻止贸易赤字国通过将货币兑换成黄金支付对盈余国的需求。这场运动开始于1931年的英国，随后另外几个国家也加入（美国、法国和几个欧洲国家至少在某些时期有些例外）。正如已经证实的，把英国货币单位置于"现实"汇率之上，而不是人为地维系于一种不变的商品（黄金）上，这个突然的改革效应使英镑相对于其他贸易伙伴的货币变得"便宜"。因此英国和其他后金本位制国家的商品价格对外国购买者就显得更便宜。然而对于国内条件，其效应是推动价格提高——如果周期性价格和兑换稳定性有相似之处且能够合并为一个过程，那么这种现象对于商业扩张是必然的。

621

最初不愿意按价值兑换的国家（如美国），其货币很容易受到日常波动的影响，在20世纪30年代大萧条的条件下最终进入到"货币的国家主义"这个明显的必然中。最后，在有影响的金融家和商人的努力之下，美国在1933年初将美元与黄金脱钩。这项行动不仅使美元"更便宜"（这样做目的是提高美国制造的商品在海外的销售），而且推动与国际货币体系稳定有关的60多个国家于1933年6月在伦敦召开了世界经济大会。这次会议的目标是主要的国家银行要根据另一个国家的货币设定汇率定期下跌的下限——以防止在国际货币交换（和国际贸易价格）中继续出现的不可预知性。值得注意的是参加1933年世界经济大会的美国代表团继续坚持认为，自由浮动汇率能够抵抗大萧条的效应体现了比货币稳定更重要的目标。货币稳定甚至被美国总统贴上"谬误"和"表面的及暂时的……转移"的标签。罗斯福总统这次致力于多面的国家主义者和再通货膨胀主义者的经济复兴哲学，包括（除了救济机构的工作）国库扩大纸币的供给，刺激货币贬值和价格上升。这个计划的第一阶段包括政府发起对所选择的工业子部门借款者进行良好条件的赤字融资性投资信用扩张。同时，美元的兑换价值持续下跌（为经济萧条前汇率的40%），贸易协定受到罢工影响（1938年英国）包含了"降落伞"式的废止条款。如果联署国企图使商品价格更有吸引力而允许自己的货币贬值到美国国库预先确定的可接受水平之下，这些条款就是有活力的。但这是一项冒险的游戏，只能由其生产能力受到货币体制影响的国家有效地使用。即使是那些最初坚持大胆的货币体系的国家（主要是法国、比利时和瑞士）最后也被迫在大萧条中期放弃了黄金标准，"合作"（以各自货币的汇率恢复力博弈）是希特勒在德国最著名的保留行动。在这一时期，德国的许多贸易是通过双边贸易协定进行的（以货易货），控制德国的生产和货币稳定的更多是国家主义者，并且比那些处于挣扎之中的资本主义国家享有更多的货币稳定。

相关内容

大多数方面同意——无论在20世纪30年代由立法和货币改革机构记载的相对成功是什么——最终结束大萧条的"再通货膨胀"因素是第二次世界大战。1938年以后随着军备扩张措施的逐步升级，一旦宣布战争就会变得狂热，经济的投资需求问题被急剧改变了。无论成本如何，生产都成为任一经济体所追求的目标，不管是协约国一方还是挑起战争的轴心国一方。在这种情况下，通货膨胀的趋势表现出完全不同的意义，因为生产的商品（无论性质是什么）真实价值的扩张，证实了货币供给的扩张是必要的，为了创造资本设备并支付给劳动者必要的工资以生产商品。在某些方面，在战争期间生产出的商品的破坏可能代表了消费至上主义的特殊力量，只要战时条件持续下去产品的需求就能得到满足。

从大萧条的具体环境得到的经验是产生了许多立法措施，这些立法措施被设计出来以阻止那些被描述为"闹翻底"的、经济被一系列萧条引致的指标所折磨的情况再次发生。在这些措施中最重要的是联邦存款保险公司（Deposit Insurance Corporation，1933）、《证券交易法案》（Securities Exchange Act，1934）、《社会保障法案》（Social Security Act，1935），

和持续的农业价格补贴计划。这些立法机制是否教给社会在某种程度上"操纵"自由市场经济活动的需求，这是最终的问题。部分答案——在金融服务部门从商业银行到联邦储备体系调整配合经济的生产性努力中分析更大范围的周期性问题——在于某些经济学家宣称的可任意使用的消费至上主义的无尽力量，是在第二次世界大战之后许多国家经济中主要扩张性的推动力。在更广泛的背景下衡量几个非直接经济因素（条件的供给和需求含义），如在技术研发、教育和基础设施（能源资源或通信）方面的公共投资和私人投资，经济不景气或萧条的"不可避免性"问题是面临大萧条的任何一个政府都要考虑的主要问题。

622

参考文献

Braeman, John, Robert H. Bremmer, and David Brody, eds. *The New Deal: State and Local Levels*. Columbus: Ohio State University Press, 1975. 这本书在处理治理萧条的新政的技术方面不是很专业，但在所关注的核心问题的广泛程度上是相当专业的。研究新政法律制定效应的各类学者不仅需要研究州和地方水平而且还要研究美国的不同地区。

Feis, Herbert. *1933: Characters in Crisis*. Boston: Little, Brown, 1966. 很好地叙述了放弃黄金标准所带来的影响，包括详细回顾了参与1933年世界货币和经济会议的党派之间的利益冲突。

Galbraith, John Kenneth. *The Great Crash: 1929*. London: Hamish Hamilton, 1955. 如题目所示，这部著名的作品集中关注1929年10月的股票市场恐慌，评论在其出现之前的现象及接下来不可避免的更大范围的经济并发症。

Garraty, John A. *The Great Depression*. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, 1986. 对美国和其他欧洲主要国家受到的大萧条的影响进行概述。加拉蒂（Garraty）对农业、劳动者和其他利益崩溃效应的处理非常有用。

Garrett, Garet, and Murray Rothbard. *The Great Depression and New Deal Monetary Policy*. San Francisco: Cato Institute, 1980. 作者根据国际条款概括了美国在大萧条之前和之中实施的正在改变的货币主义政策的效应。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Budget Deficits and Surpluses，预算赤字和盈余；Business Cycles，经济周期；Deficit Spending，赤字支出；Depressions，萧条；Fiscal Policy: Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Demand for Money，货币需求；Public-Sector Borrowing，公共部门借款；The Welfare State，福利国家。

拜伦·D·坎农 (Byron D. Cannon) 著

李 琼 译

夏业良 校

GRESHAM'S LAW
格雷欣法则

623 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：经济史和货币理论

格雷欣法则是这样一个命题，当两种共存货币的兑换率由法律规定时，高估的货币会继续流通，而低估的货币将被储藏起来。这是货币经济学中被最为广泛接受的原理之一。

主要术语

复本位制（BIMETALLISM）：两种金属货币同时存在的货币体系，通常是黄金和白银。

商品货币（COMMODITY MONEY）：铸币或是可以被持有者兑换成铸币的银行券。

降低成色（DEBASEMENT）：将铸币的金属含量降低至名义价值以下的行为，这是通货膨胀的最早形式。

法定货币（或纸币）[FLAT（or PAPER）MONEY]：不能兑换铸币，只能兑换成该货币的不同单位的银行券。

市场兑换率（MARKET EXCHANGE RATE）：一单位的一种货币所能自愿兑换成给定货币的数量。

造币厂（MINT）：制造金属货币的场所，可能是公有的也可能是私有的。

官方（或法定）兑换率［OFFICIAL（or LEGAL）EXCHANGE RATE］：一单位的特定货币按照规定所能够兑换的给定货币的数量。

铸币（SPECIE）：贵重金属硬币，通常是金或银。

综　述

格雷欣法则是关于货币兑换率的定理，是由英国商人托马斯·格雷欣爵士（Sir Thomas Gresham，1519—1579）提出的。这一法则是说，法定高估的货币将会把任意一种法定低估的货币从流通领域中驱逐出去，或者说，“劣币驱逐良币”。但是，认识到以下这点是非常关键的，格雷欣法则的这一“简略形式”隐藏了一个重要条件：这一法则——当其正确的时候——仅仅适用于两种货币的兑换率由法律确定这一情况下。如果一种货币相对于另一种货币被高估，而二者之间并没有法定兑换率，则市场兑换率将调整以消除暂时的高估。

研究格雷欣法则提出的背景是很有趣的。据传，女王伊丽莎白一世询问，为什么在其父亲亨利八世统治期间，黄金从英国大量流失。格雷欣向她做出了很有说服力的解释。他指出，首先，亨利八世多次降低本国金币的成色。换句话说，他多次减少新铸货币的黄金含量。比如，1544 年英国英镑含有 200 格令（最小的重量单位，1 格令等于 0.064 8 克）黄金，而到了 1545 年仅含有 192 格令。这些新铸的、不足值货币可以以其名义价值来支付任意合法的债务，即使其市场价值（或者购买力）比名义价值低。也就是说，新铸货币与旧的足值货币在法律上是等同的。因此，新铸货币留存在流通领域中，而旧币被作为财富储藏起来。我们必须认识到，一旦一种货币的购买力降低至名义价值以下，这个国家就在经历通货膨胀。比如，我们经常听到诸如“一美元不再能购买价值一美元的产

品”这一说法，这种情形即是在描述通货膨胀。

任何一个国家通货膨胀的必然后果是，由于产品变得越来越昂贵，这个国家的消费者越来越多地转向国外市场，因为国外市场产品相对便宜。经历通货膨胀的国家进口多而出口少。如果像16世纪那样国际贸易的媒介是黄金，那么经历通货膨胀的国家将会发生黄金的净流出，以支付净流入的货物。这正是亨利八世时代所发生的。降低铸币价值导致通货膨胀，而通货膨胀又造成黄金的流失。

格雷欣的最初解释涉及国际贸易效应；然而，格雷欣法则在国内情况下也同样适用。事实上，这个法则最广泛的应用之一，是作为理解复本位货币体系反复失败的指南。复本位制意味着同时使用两种不同类型的铸币。到目前为止，历史上最常见的组合是黄金和白银。几乎每次复本位制度的结果都是一种金属货币将另一种金属货币驱逐出流通领域。

624

为了理解复本位制的机制，我们假设有一个叫做“鲁里坦尼亚”的国家，那里的货币单位是“达克特”。鲁里坦尼亚政府采用复本位制，并且规定金银的兑换率为20比1。也就是说，我们可以合法地将1盎司黄金兑换成20盎司白银（在政府的造币厂或国库）。比如，1个银达克特含有1盎司银，而1个金达克特含有1/20盎司金。如果金银的市场兑换率为15比1，而法定兑换率仍保持不变，将会出现什么情形？

在这个例子当中，黄金相对于市场状况被法定高估了，而白银被法定低估。因此，消费者被极大地激励着将他们的金达克特向政府兑换成银达克特，如此一来，黄金的供给量和白银的需求量都增加了。如果一个人拥有300个金达克特，这300个金达克特（15盎司黄金）可以与政府交换成300个银达克特（300盎司白银）。这个人同样可以将这300个银达克特在自由市场上换成400个金达克特（20盎司黄金），这样，这个人将获益100个金达克特，或者说5盎司黄金。

这种交易的结果是，除非法定兑换率等于市场兑换率，否则黄金将是充裕的且被用来作为交换媒介，而白银都被储藏起来因而是稀缺的。我们可以将这一情形作为在给定法定兑换率的条件下，白银需求过多而黄金供给过多的一个例子。高估的货币（劣币）将低估的货币（良币）驱逐出流通领域。

应　用

1965年，美国国家造币厂改变了一角硬币（以及两角五分硬币）的金属含量。1965年之前，一角硬币的90%是银制的。从1965年开始，一角硬币由铜制成，中心的表面为铜镍合金，这种硬币被称为“三明治硬币”。新铸货币的市场价值远远低于旧币；但是，新币与旧币的名义价值都是0.1美元。换句话说，1965年之前与之后的货币法定兑换率为1比1。根据格雷欣法则，新铸的一角硬币被法定高估，而旧的一角硬币被法定低估。毫不意外，新铸的一角硬币作为交换媒介继续流通，而旧的一角硬币被储藏起来而从流通中消失。新旧硬币都可以用于购买，因此二者的法定价值都是0.1美元；但是，旧的银制一角硬币的市场价值更高，因此被储藏起来以增加储藏者的财富。

但是，如果不存在法定兑换率，那么结果大概就完全不同了。例如，假设市场兑换率是3个新币兑换1个旧币。任何商品的价格都可以用30个新币或者10个旧币来标识。在这种情况下，大量旧币会存在于流通中，因此无论作为交换媒介还是作为金融资产，旧币的价值都是新币价值的3倍。

美国南北战争为这种状况提供了经典的例子，即当存在两种不同市场价值的货币而不存在法定兑换率的情况下会发生什么。为了给战争融资，1862年北方发行了“美钞”。这是政府发行的、不能够兑换铸币的纸制银行券，即纸币。与此同时，还存在着由私人银行发行的、可以根据持有者的要求兑换成黄金的银行券。因此，商品货币与法定货币同时存在，二者都以美元标识。

与黄金挂钩的银行券比美钞具有更大的购买力，但是美钞并没有将与黄金挂钩的银行券驱逐出流通领域。这看起来似乎违背了格雷欣法则——而事实上并没有。格雷欣法则是有条

件的；存在不同于市场兑换率的法定兑换率条件下，劣币将良币驱逐出流通领域。南北战争期间，联邦政府并没有规定与黄金挂钩的银行券与美钞的兑换率；兑换率随着市场状况自由波动。比如，1864 年，1 黄金美元可以兑换 2 美钞美元。因此——与格雷欣法则一致——两种货币都被用做交换媒介。

625 为说明与之相反的情形，我们可以研究一下南北战争之前的时期，尤其是 1834—1861 年。1834 年，美国政府尝试着建立了同时使用黄金和白银的复本位制度。法定兑换率为 16 比 1；也就是说，美国国家造币厂可以将 16 盎司白银兑换成 1 盎司黄金。但是，当时比较盛行的市场兑换率却是大约 15.5 盎司白银兑换 1 盎司黄金。黄金被法定高估，而白银被法定低估。结果是可以预测的：金币几乎完全将银币驱逐出流通领域；只有一些小面值的银币仍在使用。如果造币厂不考虑制造很小面值金币的高额成本，那么金币的统治地位很有可能是绝对的。

最后，格雷欣法则不仅仅适用于以铸币为基础的货币体系：对于共存的几种法定货币，格雷欣法则同样适用。第二次世界大战后的一年，由于战争的毁坏，几乎所有欧洲货币的购买力都很低。但是，与此同时，美元的购买力相对保持较高。尽管如此，大多数欧洲国家坚持维护它们的货币与美元的法定兑换率，而此时的美元基本保持了战前的情况。相对于美元，欧洲国家高估了自己的货币。这种行为导致了这些国家经历本国低价值货币的过剩和高价值美元的短缺。格雷欣法则发挥了作用。

相关内容

格雷欣法则对于货币理论和经济学史有着非常重要的作用。但是，格雷欣法则仅仅是价格控制的基本经济理论的一种特殊（货币）情况。

学习经济学原理的学生要学习两种价格控制理论的本质以及可预测结果：最高限价（也叫做顶端价格）和最低限价（也叫做底部价格）。最高限价着眼于牺牲生产者的一部分利益而使消费者获益，通过规定一个低于市场价格的价格来实现。这一行为会导致该商品的短缺，比如 20 世纪 70 年代由能源部实施的对汽油的价格控制。最低限价着眼于牺牲消费者的一部分利益而使生产者获益，是通过规定一个高于市场价格的价格来实现。这一行为会造成该商品过剩，比如由农业部实施的农产品价格保护体系。

格雷欣法则同时涉及最高限价和最低限价，如果考虑上面的例子，想象中的鲁里坦尼亚，我们会理解得更加清楚。在那里，黄金和白银的市场交换率为 15 比 1。这意味着以白银表示的黄金的市场价格为 1 盎司黄金兑换 15 盎司白银，而以黄金表示的白银的市场价格为 1/15 盎司黄金。当法定兑换率为 20 比 1 时，问题产生了（也就是，格雷欣法则生效）。换句话说，以白银表示的黄金的法定价格为 20 盎司白银，而以黄金表示的白银的法定价格为 1/20 盎司黄金。黄金的法定价格高于市场价格（最低限价），由此导致了黄金过剩；而白银的法定价格低于市场价格（最高限价），由此造成白银短缺。因此，高估的黄金把低估的白银驱逐出流通领域。

支持格雷欣法则的历史事实如此之多，以至于很少有经济学家否认它的合理性。此外，一旦我们认识到这并不仅仅是货币历史的神秘残迹，而是价格理论的应用，格雷欣法则的逻辑将变得难以辩驳。

参考文献

Cantillon，Richard. *Essay on the Nature of Trade in General*. 1755. Reprint. New York：Augustus M. Kelley，1964. 作为第一篇经济理论的系统论文，为经济思想史学家所熟知。康替龙（Cantillon），一个爱尔兰裔的巴黎的富有银行家，关注诸如货币、价格与国际贸易方面的问题。第 4 章中有对格雷欣法则的精彩讨论和事例。这部著作虽然受到陈旧风格的束缚，但仍适合所有的读者。

Dalgaard，Bruce R. *Money，Financial Institutions，and Economic Activity*. Glenview，Ill.：Scott，Foresman，1987. 大学货币银行学 626

课程的一本简单易懂的教材。有对现代金融机构的全面概述。对于很多章节即使没有受过系统经济学训练的人也可以读懂。此外，达尔加德（Dalgaard）用了一定的篇幅讨论格雷欣法则。

Gray, Alexander. *The Development of Economic Doctrine*. London: Longmans, Green, 1961. 经济思想史方面的精彩概述。很长时间内被认为是该领域的标准教材。尤其有趣的是格雷（Gray）对中世纪经济学理论的讨论。比如他指出，早在 14 世纪，尼古拉斯·奥里斯姆（Nicholas Oresme），利雪市的主教就对如今众所周知的格雷欣法则做了详尽的描述。

Mises, Ludwig von. *The Theory of Money and Credit*. Translated by H. E. Batson. Reprint. Irvington-on-Hudson, New York: Foundation for Economic Education, 1971. 1912 年首次出版，曾是欧洲广泛使用的货币银行学教科书。米泽斯（Mises）的风格有些陈旧，但是他的推理非常清晰准确。这部著作几乎没有使用数学和统计学。

Say, Jean-Baptiste. *A Treatise on Political Economy*. Translated by C. R. Prinsep. 4th ed. Reprint. New York: Augustus M. Kelley, 1971. 1821 年首次出版，是经济学说史中最著名的著作之一。萨伊（Say）拓展和改进了早前亚当·斯密（Adam Smith）的《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*）。关于格雷欣法则，萨伊认为政府唯一合适的角色即制造货币；政府永远也不应该规定货币之间的兑换比率。

Shaw, W. A. *The History of Currency, 1252 to 1896*. Reprint. New York: Augustus M. Kelley, 1967. 1896 年首次出版，这部著作罕见地研究了西方国家的硬币制造，为那些对货币历史感兴趣的读者提供了丰富的数据。研究格雷欣法则的人应该格外注意那些数据，这些数据记录了 1687—1893 年黄金和白银兑换率每年的市场波动。

互参条目

Currency，通货；Exchange Rates: Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；Gold and the Gold Standard，黄金与金本位；The History of Economics，经济学史；Inflationary Effects，通货膨胀效应；Price Fixing，价格规定。

拉里·J·布克里斯特（Larry J. Sechrest） 著
李琼 译
夏业良 校

GROSS NATIONAL PRODUCT: ACTUAL AND POTENTIAL
现实国民生产总值和潜在国民生产总值

627 **经济学类别：**货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

现实国民生产总值（GNP）是对一国已生产的商品和劳务价值的度量。潜在的国民生产总值是对资源充分利用条件下所能够生产的商品和劳务价值的度量。GNP缺口，即二者之差，显示出资源的无效使用。GNP的衡量是为了评价经济政策和经济增长。

主要术语

反周期政策（COUNTERCYCLICAL POLICY）：为消除或减弱商业周期中的GNP波动而制定的政策。

周期性失业（CYCLICAL UNEMPLOYMENT）：商业周期中由于整个经济的波动而发生的失业。

最终产品和劳务（FINAL GOODS AND SERVICES）：不再被用于生产其他商品或劳务的商品和劳务。

财政政策（FISCAL POLICY）：政府支出和税收的改变，为了影响经济从而达到特定的政策目标。

摩擦性失业（FRICTIONAL UNEMPLOYMENT）：人们在更换工作或刚开始寻找工作时所经历的短暂失业。

充分就业（FULL EMPLOYMENT）：价格稳定时的最低失业率。

GNP缺口（GNP GAP）：潜在GNP与实际GNP的差额。

中间产品（INTERMEDIATE GOODS）：用来生产其他商品的产品。

货币政策（MONETARY POLICY）：为了达到特定的政策目标，改变货币供给量或利率从而影响经济的行为。

社会福利（SOCIAL WELFARE）：一个社会的整体福利。

结构性失业（STRUCTURAL UNEMPLOYMENT）：由于就业者的技术与要求不符或者待业者所处地点与工作岗位的地点不相符而导致的失业。

综　述

国民生产总值（GNP）是经济学中最重要的概念之一。GNP是一个经济中所有产出的总体度量，并且经常被用来衡量社会福利。GNP被定义为在给定时期内，通常是一年，某一经济所生产的所有最终产品和劳务的市场价值总和。比如，如果10辆价值800美元的汽车和两艘价值1 000美元的游艇即为生产出的所有产品，则GNP为10 000美元或者10×800美元+2×1 000美元。

由于用市场价值来计算GNP，一种产品对社会的价值被经济学家设定为人们愿意支付的价格。这个过程是为了避免对商品或劳务内在“价值”的深奥讨论。

在对GNP的定义中，需要对最终商品和劳务给予特别的注意，以避免重复计算。比如，经济学家并不会计算一块面包的价值以及这块面包所用面粉的价值，因为面粉的价格已经包括在面包的价格中。将中间商品——即那些用

于生产其他商品的商品——排除在 GNP 之外，仅仅包括最终产品和劳务，这样，重复计算就可以避免了。

除了衡量一个经济的实际生产能力外，另一个重要的概念是潜在 GNP。潜在 GNP 是对资源充分利用条件下所能够生产的商品和劳务价值的度量，即潜在 GNP 是经济在充分就业情况下的产出水平。（正因为如此，潜在 GNP 有时被称为充分就业 GNP。）

充分就业并不代表没有失业；总是会有一部分劳动力没有被利用。比如，一些公司可能解雇工人，而另一些人又可能雇佣工人。当总的工作岗位充分多时，被解雇的工人寻找新工作也需要一些时间。这种短暂的、几乎是不可避免的失业被称为摩擦性失业。人们失业还有可能是因为他们居住的地方没有工作岗位，或是他们没有掌握工作岗位所需要的技能。这种失业被称为结构性失业，这是因为工人和工作不匹配造成的。结构性失业也是几乎不能避免的，至少在短期内如此。

第三种失业是周期性失业。周期性失业是由于 GNP 随着商业周期波动而产生。在经济衰退时期，商业状况不好，企业解雇员工，由此而产生了结构性失业。在经济复苏时期，企业雇佣员工，结构性失业下降。经济学家将零周期性失业定义为充分就业。因为摩擦性和结构性失业率永远不会为零，即使是充分就业（零周期性失业），仍然有失业存在。

628

为确定潜在 GNP，确定经济在充分就业情况下的产出就是必需的。一个计算潜在 GNP 的常用方法是用充分就业的劳动力水平乘以每个工人的平均产出。这个方法的问题在于没有人能够准确知道充分就业的劳动力水平。准确地判断一个工人所经历的是摩擦性、结构性还是周期性失业是不太可能的。充分就业时的失业率估计是在 4%～6%之间变动。其他计算潜在 GNP 的方法也同样存在不确定性。因此，经济学家对潜在 GNP 的计量只能是近似值。

潜在 GNP 随着劳动力和劳动生产率的增加而增加。比如，20 世纪 70 年代女性参加工作的人数增加，这就提高了潜在 GNP。导致劳动生产率提高的技术进步同样会增加潜在 GNP。同样地，如果劳动者获得更好的教育，劳动生产率也会提高，潜在 GNP 就会增加。增加每个工人的投资，比如在生产中更多地使用机器人，会提高劳动生产率，从而增加潜在 GNP。劳动力和劳动生产率都会随着时间而有所增加，因而潜在 GNP 也会随时间而增加。

潜在 GNP 与现实 GNP 的差额被称为 GNP 缺口。这个缺口显示了由于不经济、无效的使用资源而对社会造成的损失。在高失业率和低资本利用率的情况下，产出下降。因此，高失业率时，现实 GNP 比潜在 GNP 小。现实 GNP 也可能比潜在 GNP 大。这种情况可能发生，因为繁荣时期，周期性失业率可能为负（也就是说，摩擦性和结构性失业率降到了正常水平以下）。这时，工作岗位比工人多，至少在短期如此。因为就业率很高，现实 GNP 将比潜在 GNP 高，GNP 缺口即为正。

看起来社会因为正的 GNP 缺口而获益。然而，在繁荣时期，资源并未被充分利用。比如，当一位父亲或母亲在劳动市场被雇佣，GNP 增加了；但是，社会损失了由他提供的照顾孩子这一劳务的价值。该损失的价值可能比 GNP 增加的价值更大；也就是说，GNP 增加的边际（额外）收益要比照顾孩子这一劳务而损失的边际成本要小。此外，由于当 GNP 缺口为正时，失业率很低，工资可能会增加，最终将导致通货膨胀。因此，正的 GNP 缺口与负的 GNP 缺口都显示出资源的无效使用。

应　用

GNP 是经济学中最重要的概念之一，有很多的应用。GNP 最初是为反周期经济政策的有效性提供评价方法。特别是通过比较现实 GNP 与潜在 GNP 并考虑 GNP 缺口，政策制定者可以评价政策的效果。比如，在经济低迷时期，经济学家通常建议政府实施扩张性财政和货币政策。通过考察减税对 GNP 缺口的影响，经济学家可以确定政策的有效性。此外，研究 GNP 衰退的详细状况，可以确定经济的哪个部门最弱。这就使得政策制定者可以制定具体的目标政策。

除了用于评价反经济周期的政策外，GNP也用来进行总生产力的度量，以及被军事策划人员用来制定国防政策。比如，在第二次世界大战期间GNP曾被用来监控经济活动。过去，美国的国防开支部分地取决于对苏联GNP的估计。清楚了这点，苏联就将其真实GNP作为国家机密。

GNP在私人部门也有很多应用。GNP常常是私人企业产品需求量的重要决定因素。比如，假设一个企业主在考虑是否借贷以扩张企业。如果经济处于衰退期，需求很小，那么归还扩张时期的贷款就会十分困难。另一方面，如果经济处于复苏时期，需求很大，现金流可能十分充足，足以偿还贷款。

629

GNP作为衡量总的经济行为的同时，还用于衡量社会福利，虽然这并不是衡量社会福利的完美方法。GNP是用最终产品和劳务的市场价值来计算的。但是，并非所有的产品和劳务都有市场价值。比如，政府劳务不通过市场来提供，但这是GNP的重要组成部分。为解决这一问题，政府劳务以成本来计算。举例来说，如果生产一辆坦克需要200万美元，则它对GNP的贡献就是200万美元。但是，如果政府劳务对于社会的价值与其成本不等时，GNP就不能准确反映社会福利。

其他非市场化的产品和劳务只是简单地不包括在GNP中。比如，由父亲或母亲提供的对小孩的照顾这一劳务的价值不计入GNP。（另一方面，由保姆提供的类似劳务却要计入GNP，因为这属于市场活动。）因此，如果父亲或母亲进入劳动市场，GNP会夸大社会福利的增加，因为GNP没有反映出照顾孩子这项劳务所损失的市场价值。实际上，并不是所有的市场交易都包括在GNP中的。在美国，GNP是用纳税申报表的数据计算的。任何没有记录在纳税申报表中的交易都不包括在GNP中。因此，所谓“地下经济”的交易都不会计入GNP。比如，非法毒品交易不包括在GNP中。任何为逃避税收而使用现金的交易也不包括在GNP中。

GNP的另一个问题是不包含污染的成本，因为污染是非市场活动。比如，如果汽车生产增加，汽车计入GNP，但是增加的污染成本却被忽视了。GNP也不能说明收入分配。特别地，大多数人认为收入分配平均化的国家比不平均的国家要好。但这不会反映在GNP中。

相关内容

美国的GNP估计量最初是由西蒙·库兹涅茨（Simon Kuznets，1901—1985）于20世纪30年代做出的。在1929—1940年，美国经济遭受了一段低产出、高失业的时期，即大萧条。在这一时期，失业率为25%，产出下降了将近30%。大萧条的涉及范围之大以及持续时间之长使得政策制定者需要对经济活动有总体的度量。GNP的出现满足了当时的需要。

战后，美国经济的表现有好有坏。第二次世界大战结束后的当年，经济进入了低增长时期。结果，差不多整个20世纪50年代，经济遭受着负的GNP缺口。20世纪50年代经济的不良表现使得肯尼迪政府需要使用刺激性的财政政策。这一政策与越南战争共同导致了20世纪60年代末的经济整体过热以及正的GNP缺口。20世纪70年代，石油价格的大幅上升使GNP在这10年的大多时间降至潜在GNP以下。与20世纪50年代一样，80年代的大多时期也是低增长率和负的GNP缺口。

实际和潜在国民生产总值现在被广泛应用于衡量总体经济表现。几乎每个国家都制定了一套计算GNP的系统。但是，不幸的是，并非所有国家测量GNP都使用同一种方法。正因如此，直接比较一国与另一国的GNP并不总是可行的。比如，在很多社会主义国家，交通和公共防卫（警察）劳务不计入GNP，而美国则是将其计入GNP之内。因此，直接比较不同国家的GNP是不可行的。

联合国制定了国民经济核算体系（SNA），其中包括计算GNP的标准，主要目的是使用相同的方式计算所有国家的GNP，从而比较起来相对容易。但是，还有很多国家不使用国民经济核算体系标准计算GNP。

GNP是一个经济中整体经济活动的衡量手段，也经常用来衡量社会福利。但是由于GNP

忽略了大多数非市场活动，它可能对整个经济活动和社会福利产生一些误导。罗伯特·艾斯纳（Robert Eisner），美国经济学会前主席，提出一些改进 GNP 的方法，以使 GNP 成为对政策制定者和公众更有用的工具。比如，艾斯纳认为 GNP 应该加以调整以反映家政劳务的价值。采用艾斯纳及其他经济学家的建议，国民生产总值这一概念将有可能更加完善。

630

参考文献

Dernburg, Thomas F., and Duncan M. McDougall. *Macroeconomics: The Measurement, Analysis, and Control of Aggregate Economic Activity*. New York: McGraw-Hill, 1976. 如果你对这些概念有了很好的把握，那么这本书将是很好的第二资源。读起来有些难度，且本书包含了宏观经济学的所有主要概念。

Hall, Rober E., and John B. Taylor. *Macroeconomics: Theory, Performance, and Policy*. New York: W. W. Norton, 1988. 一本很好的中级宏观经济学教科书。如果你对宏观经济学概念的理论感兴趣，这本书是不错的选择。

Schiller, Bradley R. *The Economy Today*. New York: Random House, 1986. 这本基础经济学教科书很好地将内容展现给非专业读者。如果你想学的概念可以在书中找到，理解它并不需要广泛深入的经济学背景。

Schultze, Charles L. *National Income Analysis*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1971. 虽然这本书有些陈旧，但它向非专业读者提供了国民经济核算体系很好的定义和解释。

Sommers, Albert T., and Lucille R. Blau. *The U.S. Economy Demystified: What Major Economic Statistics Mean and Their Significance for Business*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1988. 一本经济统计学方面深入、非技术性解释方面的很好著作。向所有读者强烈推荐。

Sorkin, Alan L. *Monetary and Fiscal Policy and Business Cycles in the Modern Era*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1988. 这本有一定技术性的书对经济政策的效应做了很好的解释。推荐给希望进一步学习政策的现实而非理论效果的读者。

互参条目

Econometrics，计量经济学；Fiscal Policy: An Overview，财政政策综述；Gross National Product: Real and Nominal，实际国民生产总值和名义国民生产总值；Growth Theory，增长理论；Indicators，指标；Macroeconomic Models，宏观经济模型；Models of Growth，增长模型；Monetary Policy: An Overview，货币政策综述。

尼兰姆·拉姆
(Nilam Ram)
克里斯托弗·A·埃里克森
(Christopher A. Erickson) 著
李 琼 译
夏业良 校

GROSS NATIONAL PRODUCT: REAL AND NOMINAL
实际国民生产总值和名义国民生产总值

631 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

国民生产总值（GNP）是一定时期，通常为一年，一个经济体所生产的全部最终产品和劳务的市场价值的总和。以当年价格计算的国民生产总值被称为名义 GNP，经过通货膨胀调整后的 GNP 被称为实际 GNP。尽管实际 GNP 的统计存在一些问题，但是实际 GNP 是目前度量经济活动和经济增长的最好方法。

主要术语

最终产品和劳务（FINAL GOODS AND SERVICES）：被最终使用者购买的产品和劳务。

GNP 缩减指数（GNP DEFLATOR）：计量国民生产总值中产品价格变化的一种价格指数。

国民总收入（GROSS NATIONAL INCOME）：一个经济体中所有收入（税前）的总和。这些收入表现为工资、薪酬、利息、租金以及利润。

通货膨胀（INFLATION）：所有产品和劳务的价格水平普遍上升，从而导致货币的购买能力下降。

国民收入与产品账户（NIPAS）（NATIONAL INCOME AND PRODUCT ACCOUNTS）：对国民经济数据的统计系统和簿记。

GNP 的名义增长率（NOMINAL RATE OF GROWTH OF THE GNP）：在两年（一般是连续的）之间名义 GNP 变化的百分比。

价格指数（PRICE INDEX）：反映一篮子商品的加权平均价格水平随时间如何变化的数字。

GNP 的实际增长率（REAL RATE OF GROWTH OF THE GNP）：在两年（一般是连续的）之间实际 GNP 变化的百分比。

季节性调整（SEASONAL ADJUSTMENT）：从季度数据和月度数据中剔除一般季节性变动的统计方法。

综　述

国民生产总值（GNP）是全面计量经济中总产出的方法。GNP 为一定时期内某一经济体所生产的全部最终产品和劳务的货币价值的总和。特定年份的名义 GNP 是以当年的价格水平计算的 GNP 价值。美元价格为计量任何一年的国民生产总值提供了可能。美元价格使得独立的产品如投资品和教育服务能够加总起来。然而如果要比较跨年度的经济绩效，还是存在严重的问题。美元或者其他通货是一种缩水的标准，因为通货膨胀会使得它们的价值和购买力随时间而下降。

两个不同年份的以各自年份价格计算的 GNP 价值，其差异不但是由于产出水平的变化，而且还由于价格水平的变化。所以为了比较两年或更多年份的 GNP，有必要设计一种能

随价格变化（通货膨胀）而调整的计算 GNP 的方法。经过通货膨胀修正后的 GNP 被称为实际 GNP 或不变 GNP。

计量国民生产总值有三种途径：第一，商品和劳务的总和；第二，一年内生产要素的所有收入的加总；第三，将经济生产过程中增加的价值加总。所有这三种计算 GNP 的方法将获得同样的结果。但是实际上，由于统计误差，这三种方法得到的结果往往会有轻微的差异。

作为一年内所生产的全部产品和劳务的货币价值的总和，GNP 可以包括私人消费支出、政府对产品和劳务的购买、投资支出以及净出口。GNP 所包括的所有产品和劳务是最终的且最新生产的产品和劳务。私人消费支出是指人们购买和消费的产品和劳务的总和，如食物、汽油、健康服务、服装、录音、法律服务、杂志以及个人电脑。政府对产品和劳务的支出包括联邦、州以及地方政府对产品和劳务的购买。与其他国民生产总值构成部分不同，政府服务一般以生产成本来衡量，而不是以购买政府服务的成本来衡量。例如，国防的价值是以政府在国防上的支出来计算的。转移支付如福利和失业救济金并不包括在 GNP 内。

632

投资或私人国内投资支出为私人或私有经济对新资本品购买的总和。资本品是指用来生产其他产品并预期能增加未来经济生产能力的产品。投资支出包括工厂的商业投资、设备、居民建筑以及存货的变化。商业投资包括商业用途的机器、工具、设备以及工厂建筑、仓库、储藏室以及其他非居民建筑。投资的另一个主要构成是居民建筑，无论房屋或公寓的业主是居住还是出租。存货投资是指增加（或减少）商业存货的价值，包括任何农产品、稀有材料、工业产品以及当年生产的其他产品存量的增加（或减少）。

净出口是国内经济与世界各地贸易的结果。净出口等于美元价值的出口额与进口额之间的差额。出口是指一国对世界上其他国家的产品和劳务的销售总额。进口是指一国购买外国产品和劳务的总和。

净出口被计入 GNP 是因为 GNP 是计量国内经济活动的方法，而代表国内产品和劳务的出口并没有包括在国内的消费、政府支出和投资支出中，另一方面，国内购买的进口产品尽管不是国内生产的但是被计入到消费、政府支出和投资支出，所以将净出口（出口额和进口额之间的差额）、消费、投资和政府支出加总可以得到更加准确的国内产出。

国民生产总值也可以通过计算生产要素（劳动、土地、资本和企业家才能）一年的收入总和得出。作为工人一般工资、雇员的薪水、所有者收入、租金收入、企业利润、净利息、折旧和间接商业税收之和的 GNP，也被称为国民总收入。

计算国民生产总值的第三种方法是计算每一个产业的净产出。一个厂商的净产出是其产出价值减去从其他厂商购买价值后的差额。与 GNP 的组成部分一样，净产出名义量和实际量之间的巨大差异依赖于净产出是否经过通货膨胀的调整。

应　用

在美国，实际 GNP 和名义 GNP 由隶属于美国商务部的经济分析局（Bureau of Economic Analysis，BEA）统计。实际和名义 GNP 构成美国的国家核算体系，即国民收入与产品核算或简称为国民核算。国民核算是美国经济活动的总和。经济分析局准备估算的主要经济活动一直追溯到 1929 年。国民核算是通过对大量数据收集、核算整理、统计分析的结果。这些数据主要由政府、经济与商业统计的公共或私有机构来提供。数据的来源也包括企业和个人的税收收入，民意调查局对零售商和制造商的调研以及劳动部的价格和制造业者的报告以及劳动部门的价格报告。

GNP 一般以季度或年度提供。季度的 GNP 数据的统计放弃了该季度最后三个星期的数据。由于原始的统计经常得不到完全信息，下面提供的两种 GNP 统计调整是为了获得更多的准确信息。在季度 GNP 数据基础上，经济分析局提供年度 GNP 的估算或年度增长率。为了实现这样的目标，季度数据必须经过一定的统计手段进行处理得到，被称为季节性调整，从

而使得季度数据与年度数据能够进行比较。季度调整是一种统计方法，即将季度性GNP数据修正为正常季度发生的GNP数据。例如，一年内的特定时期或高或低的农业产出；每年第二季度上升的建筑活动；在一国的某些地方夏季旅游活动增加，而在另一些地方则是冬季旅游活动增加；汽车销售量在第二季度较高，而零售额则在圣诞节前后较高。

633

用当年价格以美元价值计算的国民生产总值被称为当期的或名义的GNP。名义GNP可以较好地计量具体年份的经济活动。因为名义GNP可以进行一年内各种不同种类的产品和劳务的价值加总，并且可以估算出经济活动的总体水平。然而，当有必要在不同时期比较GNP水平并找出不同年份之间的经济增长率时，名义GNP就不是一个很准确的计量。GNP年复一年的上升可能是因为所生产的产品和劳务数量的上升或者是这些产品和劳务价格水平的上升或者是二者的结合。通常的情况是两者同时上升。

换言之，当名义GNP上升时，这种上升到底是产品和劳务价格上升的结果还是数量上升的结果，是不确定的。产品和劳务的产出增加会增进社会物质福利，然而没有人认为当物价水平上升时，经济和社会作为一个整体变得更好了。所以在比较不同时间上的GNP时，将价格效应（通货膨胀）与GNP的产出效应（所生产的产品和劳务的数量增加）进行分离是非常重要的。经过通货膨胀调整后仅仅包括产品和劳务数量增加的国民生产总值净概念被称为实际的或不变的GNP。

为了区分价格上升的效应以及实际产品和劳务产出增加的效应，可以利用一种被称为GNP缩减指数的价格指数。价格指数是表示特定一篮子商品的加权平均价格水平随时间变化的数字。GNP缩减指数是一篮子商品的价格指数，而该篮子商品是由计入GNP的商品构成。

通过GNP缩减指数，可以以某一具体年份（称为基期）的价格来计算不同年份的GNP水平。GNP缩减指数与经常出现在一些商业出版物上的消费者价格指数不同，因为GNP缩减指数衡量的是不同商品篮子的价格水平变化。GNP缩减指数是衡量包括在GNP中所有产品价格的变化，而消费者价格指数仅仅衡量的是消费品价格的变化。

通过GNP缩减指数（也被称为GNP隐性价格指数），如果知道名义GNP就可以得到实际GNP，反之亦然。例如，假定1990年的名义GNP是40 000亿美元，1991年的名义GNP是44 000亿美元，1990年的GNP缩减指数为100（经常作为基年的数字），则1991年的GNP缩减指数为106。这些数据揭示了另外的信息。第一，它表明在1990年和1991年之间名义GNP的增长率为10%，它可以由1991年的名义GNP除以1990年的名义GNP得到。第二，这些数据表明两年之间与GNP相关的通货膨胀率为6%。这可以由106减去100，再除以GNP缩减指数100得到。第三，将1991年的名义GNP除以1991年的GNP缩减指数再乘以100，就得到了以1990年价格计算的1991年的实际GNP，即41 510亿美元。最后，将1991年实际GNP除以1990年实际GNP，就可以得到两年之间的实际经济增长率，即大约3.8%。一种简单但是略逊精确的方法可以由名义增长率（10%）减去通货膨胀率（6%），从而得到实际经济增长率为4%（接近于经修正的3.8%的数字）。

相关内容

GNP的图形和经济增长率作为主要统计和经济事实广泛运用在商业、政府和学术上。它们能够影响到商业和政府的决策，并且当实际GNP水平及其增长率高于或低于预期水平时，还会使得股票市场震动。许多重要和常见的术语，如经济增长、扩张、萧条和经济周期都直接与GNP水平及其增长率相关。

GNP的统计以及其他国民收入和产品核算是相对较新的现象。早在第一次世界大战前，国民账户统计是由一些特殊经济问题研究者为少数国家准备的，然而在战争期间，政府越来越倾向于国民经济账户的统计。1929年股票市场崩盘和大萧条使得GNP统计和其他国民核算项目成为许多国家经济政治生活的重要因素。大萧条之后，出现了凯恩斯主义经济学，它强调政府财政政策和货币政策影响国民经济绩效

634

的重要性，从而使得 GNP 统计和投资以及其他国民收入核算非常必要。

尽管国民生产总值是可以利用的最好的经济活动统计方法，但是 GNP 估算也存在大量的问题。GNP 统计往往在一些方面上低估经济活动，而在另一些方面却高估经济活动。GNP 统计往往低估了一些以高新技术和创新为特征的经济部门的增长，而且很多经济交易并没有计入由经济分析局收集和整理的各种报告和统计资料中。此外，家政服务、其他一些国内生产活动以及实物交易都有利于国民福利的提高，但是都没有计入 GNP，因为它们都没有通过市场渠道。一些合法产品和劳务为了避税而进行地下交易，或者非法产品和劳务如毒品、赌博等都没有计入 GNP。

国民生产总值包括"好的商品"也包括"坏的商品"。现代工业经济的许多活动既生产产品和劳务，同时也造成对环境的影响。例如工业和汽车污染、垃圾，这些影响对整个社会的福利造成负面作用。

这些负面影响都没有被排除出 GNP。即使 GNP 统计总体上是准确的，但是其本身并不能作为一国经济福利的唯一统计，因为它们没有说明如收入分配和生活质量等问题。实际 GNP 和名义 GNP 的趋势可能差异较大，特别是在通货膨胀时期。一般而言，在经济计算中利用实际 GNP 和实际 GNP 增长率是更准确的，因为它们经过通货膨胀调整并且显示了实际经济活动水平的变动。尽管实际 GNP 的统计也存在问题，但它还是经济活动和增长的最好的实用指标。

参考文献

Baumol, William J., and Alan S. Blinder. *Macroeconomics: Principles and Policy*. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, 1988. 宏观经济学的初级教材，对包括实际和名义国民生产总值的国民收入和产品核算的一个相对简单且较好的描述，并且分析了国民生产总值如何进行通货膨胀调整，从而解释了实际和名义 GNP 之间的差异。

Eisner, Robert. *The Total Incomes System of Accounts*. Chicago: University of Chicago Press, 1989. 对国民收入和产品账户的全面性研究。讨论了统计方法和现实世界中实际和名义 GNP 的统计并提供了一些年份数据的详细资料。

Ruffin, Roy, and Paul R. Gregory. *Principles of Macroeconomics*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1986. 宏观经济学的初级教材，对作为国民收入和产品核算体系一部分的实际和名义国民生产总值进行了广泛的讨论，并将这些成功地结合到政府政策以及整个经济框架内。

Sommers, Albert T. *The U.S. Economy Demystified*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1985. 国民收入和产品核算方面一个简单、可读性很强的描述。解释了作为一个复杂经济体系的实际和名义国民生产总值的概念以及消费者生活、工作、储蓄和投资，并提供了一个获取实际和名义 GNP 信息的分析框架。

Survey of Current Business. 1920–. 由商务部经济分析局出版的月度报告，包括近期的实际和名义 GNP 的估算以及其他国民收入和产品核算项目以及相关论文。

United States. Bureau of Economic Analysis. *GNP: An Overview of Source Data and Estimating Methods*. Methodology Paper Series MP-4. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1989. 国民产品和收入账户估算方法的一个简单描述。提供了国民生产总值的所有收入和产出方面的名义和实际估算所需要的详细数据的来源以及估算方法。

635

互参条目

The Consumption Function，消费函数；Exports and Imports，出口和进口；Gross National Product: Actual and Potential，现实国民生产总值和潜在国民生产总值；Indexing，指数化；Inflationary Effects，通货膨胀效应。

格雷戈里·康斯坦托波洛斯 (Gregory Konstantopoulos) 著

李琼 译

夏业良 校

GROWTH: EXPORT PROMOTION AND IMPORT SUBSTITUTION
出口推动型增长和进口替代型增长

经济学类别：增长和发展
研究领域：商业政策；经济增长、发展与计划

出口推动和进口替代是一国试图实现经济增长的两种可选择的途径。出口推动型增长涉及鼓励出口的执行政策，而进口替代政策是在国内生产以前进口的产品。

主要术语

国际收支平衡表（BALANCE OF PAYMENTS）：一国与世界其他各地在一年内发生的所有交易的记录。

贬值（DEVALUATION）：以本国货币计量的外国货币价格的上升。

汇率（EXCHANGE RATE）：以国内货币表示的外国货币的价值。

出口推动（EXPORT PROMOTION）：为了刺激国内经济增长而制定以增加出口水平的政策。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT）：一个经济体在一年内所生产的所有最终产品和劳务的市场价值。

进口替代（IMPORT SUBSTITUTION）：为了刺激国内经济增长而制定的用于降低进口水平的政策。

注入（INJECTION）：增加一个经济体支出水平的项目。

漏出（LEAKAGE）：减少一个经济体支出水平的项目。

综　述

出口推动和进口替代是实现更高的国民产出水平的两种方法。这两种方法的主要差别在于刺激产出的方式不同。一个国家的产出水平被计量为一年内最终产品和劳务的价值，即国民生产总值。为了推动工人生产商品和劳务，必须对工人的劳动进行补偿。同样地，在生产过程中所使用的自然资源的所有者也必须得到支付，协调商品生产的企业家或者个人也必须得到支付。最终产品的价格反映了生产过程、分配以及销售阶段中所有要素投入所获得的支付。在一个封闭的经济体或者没有参与国际贸易的经济体中，其最终产品的价值与生产同样产出水平所必须补偿的生产要素的收入相等。

如果生产要素的收入（甚至部分收入）没有完全用于经济中所生产的商品和劳务上，那么生产水平将得不到维持，从而收入水平将不得不下降以反映不足的（总）需求水平。因此，如果部分收入被储蓄起来，那么总支出水平将低于产出水平，从而产出水平将下降。只要支出低于产出水平，产出就会下降。同样地，如果支出高于产出水平，产出将会上升以满足更高的需求水平。

储蓄代表了支出流的漏出。这意味着当个人储蓄时，他们储蓄的收入没有用于购买商品和劳务。生产的一部分商品和劳务（因此给定个人要储蓄的必要收入）就没有被购买。面对这种情形，经济体将降低生产水平，直到他们卖出的商品与他们生产的商品一致。只要支出存在漏出，产出将下降到更低的水平。

为了弥补折旧或者扩大产量而进行的投资或者购买额外的工厂和设备的商业决策，代表了对支出流的注入。这意味着，作为商业投资，它们增加了收入（对生产额外的工厂和设备所

需要的要素进行支付），因此增加了支出水平。只要支出流存在注入，产出将上升。经济均衡的产出水平将在漏出水平与注入水平相等时实现，即支出等于产出水平。

在多数基础的经济中，漏出由储蓄组成，而投资代表注入。在更复杂的经济中，政府发挥着积极的作用，国际贸易、税收支付和进口代表着其他形式的漏出，而政府支出和出口则是注入的其他形式。进口包括国内居民对外国商品的支出，所以进口代表国内产生的收入，这些收入没有用于购买国内商品和劳务。另一方面，出口代表外国对本国商品和劳务的购买，是外国利用它们的收入从国外购买产品。所以出口是对支出流的一种注入，而进口则是从支出流的漏出。

637

政府希望通过一系列政策来增加国内生产水平以实现其目标。只要支出小于产量，产量就会下降到等于支出水平。如果支出大于产量，那么产量就会上升到等于支出水平。增加商业投资、政府支出、出口等注入水平可以使产量增加。通过刺激投资，增加政府支出或出口水平，将增加对国内商品的购买，因此刺激了国内的产出水平。或者可以通过减少储蓄、政府税收和进口等漏出来增加产量。通过减少漏出水平，政府可以将国民收入更多地花费在国内商品上。储蓄更少、支付更少的税收以及购买更少的外国商品，国内生产的商品和劳务的支出将更多。政府的政策是通过增加支出流的注入，或者减少支出流的漏出或者两者相结合来达到其意愿的产量水平。

出口推动型增长与进口替代型增长代表了可选择的政府政策以实现更高的国内产量水平。出口推动型增长包括扩大出口水平的政策。当出口上升时，注入增加，所以国内产出上升。当产出水平上升时，就业和收入上升，因此刺激了国内经济。进口替代包括减少或消除进口，以国内产品替代进口。当进口水平下降时，过去被用来购买进口商品的国内收入现在被用来购买国内商品。随着更多的收入花费在国内产品上，漏出水平下降，产出、收入和就业上升。

显然，出口推动和进口替代需要政府实施不同政策。要增加出口水平，外国必须愿意购买大量的国内产品。进口替代使得国内生产以前的进口商品。因此这种类型的增长战略需要国内产业具备供给以前进口商品的能力。

应　用

多数发达国家在其最初始的工业化阶段实施进口替代政策。进口替代工业化可以被认为是内向型政策：该政策强调本土产品，希望在工业生产中自力更生。进口替代工业化通过政府政策来保护国内市场以避免国际竞争，通过对国内生产者税收的减让以及相对价格的操纵来实现。保护国内产业被认为是暂时的，仅仅维持到国内产业变得具有国际竞争力时。所以进口替代政策没有忽略一国存在的自然的比较优势，并试图在不同的领域发展比较优势。

进口替代工业化过程一般起始于生产以前进口的消费品，比如纺织品、鞋、饮料和家庭用品。这些代表性商品密集使用非熟练劳动力，而劳动力资源在最初试图工业化的国家特别丰富。这些商品的生产有效规模也相对较小，比较适合这些国家典型的较小内部市场的需要。最后，所选择的商品不要求在其生产过程中有复杂的技术。进口替代工业化的第一个阶段在大多数情况下较容易实现，经常导致国内工业产出扩张。第一阶段是建立基于进口输入的产成品组装工业，从而期望国内产业最终能够创立起来以替代进口投入。进口替代工业化的第二阶段涉及国内生产以前进口的中间产品。第二阶段显然要复杂，并且在这一阶段，许多国家试图实现工业化。

638

关于进口替代工业化第二阶段的问题集中于这一事实，中间投入明显具有不同于进口替代型第一阶段商品的特征。这些中间投入，比如石化或钢铁属于高度资本密集型的，多数国家的实物资本和人力资本在经济发展的这一阶段都是稀缺要素。它们也要服从于经济规模，需要一个大型国内市场来保持产出的足够水平以维持竞争性的价格。

很多国家在进口替代工业化的第二阶段发现的问题还包括抵制第一阶段建立起来的产业

不使用国内生产的零部件。这种抵制导致担心国内零部件质量不高或者质量不统一。由于对第一阶段产业的需求依赖于单一的投入供给者而不是在竞争的国际市场上购买，国内生产的中间投入在第一阶段往往比国际市场上的类似投入价格更高，其原因是出于保护第二阶段产业的需要。

出口推动型通过扩张的自然资源或制造业出口使国内经济与国际增长联系起来。出口推动型由外向型政策组成而不是由进口替代工业化的内向型政策组成。成功实施出口推动的一个必备条件是维持有助于国内生产者在国际市场销售其产出时获得利润的汇率水平。最初的这些行为是周期性的贬值以达到均衡汇率，紧随其后的是一系列贬值以抵消国内通货膨胀率的影响。也可以实施暂时性的出口补贴以使制造商和农民为了出口而投资更大的生产能力。另外，可能需要将保护性关税减少到出口补贴的水平以进一步增加产品在国际市场上的吸引力。最后，有必要使得国内生产要素的价格反映其市场价值，以减少由于非竞争的要素市场产生的生产紊乱。

相关内容

多数国家试图采取进口替代的工业化政策。拉丁美洲的国家在大萧条期间实施进口替代工业化政策。20 世纪 30 年代国际市场的崩溃极大地影响了许多发展中国家，因为这些国家依赖于国际市场上的重要进口以及获得外汇收益。所以许多发展中国家试图采用进口替代工业化来减少对发达国家市场的依赖性。第三世界主权国家都沿着进口替代工业化道路，但是结果并不理想。

与进口替代工业化相关的一个问题是进口替代政策对汇率的影响。当国内市场的保护造成进口下降时，保证收支平衡的外汇价格就要低于正常水平。这意味着，首先，出口商的单位外汇所兑换的国内货币数量要低于没有采取保护国内产业政策时的数量，因而阻碍了出口。一般出口农产品，这意味着进口替代工业化显然对农业产生了扭曲。

更进一步地，高估的汇率导致进口投入使用的增加；特别是那些低关税的进口投入。这些投入是典型的资本密集型，且它们的低成本意味着用于商业的生产技术要比根据相对要素的供给而决定的生产技术有更多的资本密集度。所以就业并不会像期望的那样增加。

由于高度的保护，国内产业面临很少的竞争或者没有竞争，很少有激励保持效率。这种高度保护影响了国内产业在国际市场上的竞争能力。如果生产成本上升或世界竞争价格下降，企业的反应往往是争取政府的额外保护。所以多数成功的商业管理者是那些有政治关系、那些能够使政治家实施最高进口限制的人。

追求出口推动政策的国家显然取得了更多令人满意的结果。任何类型的竞争促使生产者保持效率。在出口推动政策下的生产是基于相对成本优势，而不是满足国内需求的愿望。所以出口推动政策往往鼓励一国生产具有比较优势的商品。出口推动政策同样允许企业家调整工厂的有效规模，而不需要考虑国内市场的规模。所以一国能够充分利用规模经济为国际市场生产产品，而这是在进口竞争产业里所没有的。

639

进口替代工业化是为了得到合意的经济增长，而它的失败可能是由于刺激产业的方式。消除竞争并不能导致效率。不幸的是，一些具有狭小内部市场的国家如果在所有的领域都保持竞争力是很困难的。对企业家政治能力的酬劳并不有助于创造国内工业的增长所需要的管理才能。最后，官僚政治行为阻碍了信息的流动，易于造成经济混乱。而市场传递信息更加快捷、有效，从而减少了扭曲的趋势。进口替代工业化显然导致了经济增长的停滞，与那些试图实施出口推动政策的国家相对稳定的增长相反。

参考文献

Bhagwati, Jagdish, and T. N. Srinivasan. "Trade Policy and Development." in *Dependence and Interdependence*, edited by Gene

Grossman. Oxford, England: Basil Blackwell, 1985. 这篇论文（本书第 6 章）提供了一个略带技术性的围绕进口替代和出口推动问题的描述，重点对采取这些增长政策的国家的增长率进行实证分析。

Gillis, Malcolm, Dwight H. Perkins, Michael Roemer, and Donald R. Snodgrass. *Economics of Development*. 2d ed. New York: W. W. Norton, 1987. 第 16 章和第 17 章对进口替代和出口推动提供了详细的描述，并重点分析了每个战略的理论基础和实证效果。

Hirschman, Albert O. "The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America." *The Quarterly Journal of Economics* 82 (February, 1968): 1-32. 一篇关于进口替代政策的内在问题的基础性论文。

Krugman, Paul R., and Maurice Obstfeld. *International Economics*. Boston: Scott, Foresman, 1988. 第 10 章（特别是 229～236 页）提供了关于进口替代和出口推动政策一个简单且具有可读性的描述。

Lal, Deepak. *The Poverty of Development Economics*. London: Institute of Economic Affairs, 1983. 第 1 章和第 2 章提供了对外贸易中干预政策的极端的批评。

Todaro, Michael P. *Economics Development in the Third World*. 3d ed. New York: Longman, 1985. 405～429 页描述了进口替代和出口推动政策，对发展中国家持同情的观点。

互参条目

Adjustment Processes and Stability，调整过程和稳定性；Balance of Payments，国际收支平衡表；Comparative Advantage，比较优势；Competition: Perfect vs. Imperfect，完全竞争和不完全竞争；Development and Terms of Trade，发展和贸易条件；Economics and Diseconomies of Scale，规模经济和规模不经济；Exports and Imports，出口和进口；Import Restrictions，进口限制；International Trade and Gains from Specialization，国际贸易与专业化收益；The Prebisch-Singer Hypothesis，普雷维什-辛格假说。

特伦斯·J·亚历山大 (Terence J. Alexander) 著
李 琼 译
夏业良 校

GROWTH THEORY
增长理论

 经济学类别：增长和发展
研究领域：经济增长、发展与计划

增长理论试图解释经济是怎样随着资本存量、人口规模和技术进步的增长而增长。自从工业革命以来，增长理论在指导国家和国家之间的经济政策方面具有广泛的作用。

主要术语

资本存量（CAPITAL STOCK）：一个经济体中资本品的总和或加总，或者所有实物资本品的总的净真实价值。

经济增长（ECONOMIC GROWTH）：经济的生产能力随时间增长并带来国民收入水平上升的平稳过程。

人力资本（HUMAN CAPITAL）：包含在人身上的生产性投资，包括由教育支出、工作培训项目以及其他培训项目所产生的技能、能力、思想和健康。

实物资本（PHYSICAL CAPITAL）：可接触的有形资本品，如工厂、设备、机器以及建筑。

生产可能性曲线（PRODUCTION POSSIBILITIES CURVE）：当所有可利用的生产要素都充分利用时，所能生产的两种或者多种商品的选择组合的图形曲线。

技术进步（TECHNICAL PROGRESS）：经济增长的中心要素，在生产过程中保持劳动和资本投入量不变却能使得产出增加。

综　述

增长理论包含那些经济学家所推导出来的增长模型，其目的是为了解释一个经济体的生产能力随时间而增加并使国民收入水平上升的平稳过程。增长理论的主要组成要素是资本积累，包括所有在土地、实物设备以及人力资源上的新投资；人口增长及其最终导致的劳动力增长；技术进步。因此，国民收入水平等于劳动、资本和技术进步的总和。增加已有实物资本和人力资本的质量和数量的投资或者通过发明和创新提高这些资源的生产率，以及技术进步都可以刺激经济增长。增长理论一般分为新古典、凯恩斯或新凯恩斯以及一些已经建立起来的纯数学化的增长模型。尽管增长理论试图去解释经济是如何在实际中运行的，但还是被批评为过于抽象。尽管如此，增长理论已经在人们思考经济的方法和指导经济和政治行为方面产生了巨大的影响。

资本积累是一部分当前储蓄起来的收入进行投资以增加未来的产出和收入。直接投资、机器、设备、材料以及工厂会增加一国的实物资本存量并且该国能够使产出扩张到所希望的水平。经常被认为是作为经济和社会的基础设施（如公路、通信、电力、水以及卫生设施）建设中的投资补充这些初始投资。并且，人力资本投资能够提高这些投资的质量，因而对产出能够产生与增加劳动数量同样甚至更大的效果。资本积累理论的实质特征就是当前消费和未来消费的替代关系——放弃当前的一些消费以便能够在将来获得更多消费。

人口和劳动力增长被视为刺激经济增长的正面因素，因为大量的劳动力意味着更多的人力生产率，而大量的人口数量增加了劳动分工并扩展了潜在的国内和国际市场。无论这种观

点是否正确，但这依赖于经济体系吸收额外工人从而实现就业的能力，这种能力与资本积累的类别以及积累率相关。20 世纪 70 年代，在世界一些地区出现了失控的人口增长，没有人认为这是刺激经济增长的正面因素。试图计量人口增长对人均资本增长率的正面或负面影响并不是很成功。

641 技术进步源于完成传统任务的新方法或改进的方法。技术进步能使生产过程中劳动和资本的投入量不变而产出更多。在最简单的增长模型中，技术进步没有特别具体的传递机制，技术进步是无实体的。更复杂的模型是允许将技术进步包含到新资本存量之中的。

技术进步经常被分为中性技术进步、劳动节约型技术进步和资本节约型技术进步。中性技术进步发生在当要素投资的数量和组合不变而产出水平更高时。劳动节约型技术进步发生在当劳动力的质量或技能得到提高时。资本节约型技术进步导致使用已有资本品的更高生产效率。

利用生产可能性曲线，这些要素的作用以及对增长的影响将得到很形象的解释。假定技术为常数，如果进行投资使得实物和人力资源的数量加倍，那么两种商品（例如大米和自行车）的生产可能性曲线将平行地向外移动，国民生产总值将因此增加。如果一些生产要素非比例的增加，如只有资本或只有土地增加，当资本增加时，生产可能性曲线将变得更显著地偏向于资本密集型商品，如自行车；或者当土地增加时生产可能性曲线会显著地偏向土地密集型商品，如大米。中性的技术进步将使生产可能性曲线平行向外移动。

增长理论可以依据要素之间关系的假定、经济稳定性假定、供给与需求的作用进行区分。新古典增长理论强调生产函数中资本和劳动的可替代性以保证平稳增长状态。该理论也假定技术进步是外生的，并且结合在已有或新的机器之中。增长的源泉是人口增长和技术进步以及由资本积累所简单决定的在平稳状态下的资本一劳动比率。

凯恩斯和新凯恩斯增长理论认为资本主义经济是内在不稳定的，并且要实现充分就业均衡所必需的条件是很严格的，以至于这些条件不可能自动实现。这些增长理论模型关注经济自身的不稳定以及失业问题，并且特别注意储蓄和投资作为总需求组成部分的作用以及资本存量的增加。哈罗德-多马增长模型是 20 世纪 40 年代罗伊·哈罗德（Roy Harrod）和埃文斯·多马（Evsey Domar）在约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）的传统下提出来的，该模型认为投资和储蓄既作为资本积累又作为总需求的组成部分，并讨论了实现稳定增长是否可能，充分就业增长的可能性以及有保障的增长率的稳定性或者缺乏稳定性问题。

增长理论同样可以被描述为试图解释为什么需求和供给在历史上几乎以同样的速度增长，而经济理论表明并非如此。凯恩斯指出在 20 世纪 30 年代，意愿的储蓄并没有必然地转化为投资。如果储蓄者的储蓄增加而投资并没有增加，那么总的支出将会下降，商业将削减产出，需求将会下降以致大部分劳动力失业。结果表明资本主义经济将长时期在严重的失业和严重的通货膨胀之间进行选择。自第二次世界大战以来，经济增长在发达国家已经相当平稳。经济学家争论，这种稳定的增长状态是否为萧条后干预主义政策的结果或者是资本主义体系本质的结果。

约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter，1883—1950）认为企业家是资本主义经济的推动力量。企业家不但决定资本增长率，而且还是技术创新的推动力量。实际上，尽管在其他方法上有很大的差异，熊彼特的理论与制度主义增长理论中的中性技术变化与经济增长是相同的。然而对于熊彼特而言，技术创新中的企业家职能是关键。对于制度主义者来说，技术变迁是其自身的推动力。熊彼特与制度主义者相同的另一点就是两者都反对资本积累和经济增长之间直接的线性关系。对于两者，技术变迁或者技术创新在技术转移和经济扩张的过程中都是使资本陈旧从而带来资本的毁灭。642

在索尔斯坦·凡勃伦（Thorstein Veblen，1857—1929）和克拉伦斯·艾尔斯（Clarence E. Ayres，1891—1972）倡导的制度主义增长

理论中，经济增长是技术变迁和各种抵制这种变迁的传统制度力量之间相互作用的结果。因此，在促进增长的制度理论中，涉及技术、科学、教育以及经济政治自由化的政策就比储蓄和资本积累更为重要。在该理论中，增长只是转换过程的一部分，更确切的描述应该为发展。

在当代宏观经济学理论中，有许多增长理论，并且该领域已经变得高度技术化和数学化。这些模型中的大部分仅能以数量的表达式来理解。在当前的经济学中，大量的学术活动涉及各种增长模型技术部分细节的更改。这种智力行为主要寻求理论精炼而并不要求切实可行。

应　用

自从工业革命以来，经济模型在世界经济和政治中发挥着巨大的作用，并指导工业化国家内部和国际上的经济决策，特别是发展中国家的投资和援助。增长是人类社会行为的目标，这个概念意味着几乎所有的投资行为和政治行为都在一个增长理论的框架内证实其合理性。当经济决策涉及外国援助以及主要的政府决策时，这一点尤为正确。尽管增长理论可以是一个判断合理性的框架，但是增长理论中有很多不确定性以及成本—收益分析方法以致经济决策可能被其他力量所影响，而只能在增长的框架下来判断其合理性。

经济学家大量尝试利用增长理论来解释发达国家的历史过程，这些发达国家已经经历过快速的增长时期而且也提供了一国经济发展所必须经历的典型增长阶段。西蒙·库兹涅茨（Simon Kuznets，1901—1985），一位获得诺贝尔奖的经济学家，率先提出发达国家国民收入增长历史的统计和分析方法，并定义增长为"为人们提供不断增加的多样经济商品的能力的长期上升，这种增长的能力基于技术进步以及所需要的制度和意识形态调整"。库兹涅茨发现了几乎每个发达国家增长过程中的六个特征，包括人口和人均资本产出的高增长率；所有要素生产率的高增长率，特别是劳动生产率；经济的结构转换率高；社会和意识形态转换率高；发达国家向世界各地寻求市场和稀缺原料的倾向；以及有限的经济增长速度仅为世界人口增长率的三分之一。

澳大利亚经济学家科林·克拉克（Colin Clark）强调经济在发展的不同阶段、不同部门的主导作用：初级部门（农业）、次级部门（制造业）、第三部门（贸易和服务）。沃尔特·W·罗斯托（Walt W. Rostow）描述经济的增长阶段是从传统社会到转型社会（在该社会形成增长的基础）、起飞社会（在该社会发展加速），再到成熟社会。在增长的阶段理论中企业家和投资经常被认为主要是刺激经济从一个阶段运动到另一个阶段。另外一些经济学家则试图从增长理论中推导出经济政策选择，特别是用来指导第三世界国家的发展。

相关内容

经济增长的概念是一国内或国家之间所有要素都能参与经济活动的一种随时间而持续的现象，最早出现在工业革命期间。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）在《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）一书中清楚表明经济增长是一种所有要素参与的现象。他和他的朋友兼伙伴、哲学家大卫·休谟（David Hume，1711—1776）明确地反对重农主义的增长模型，即反对一国的富裕来自于其邻国的贫困的观点。重农主义理论就是这种信念的具体例子。这种信念认为商品的数量是有限的而经济问题主要涉及的就是这些商品的分配。随着古典经济学的出现，不但出现了具体的经济增长模型，而且人们开始转向思考所有要素参与经济增长的可能性（如果不是必须的）。

643

在工业革命时代新技术和经济增长的加速使得经济变化如此明显，以致永远都不能被忽略。这些事实有助于在众多的经济增长理论中思考工业革命本身。一般而言，新技术给经济理论和快速增长带来信心，如果不考虑其成因，新技术能够提供军事基础，使一个社会超越另一个社会的基础，形成收入向贫困者再分配的基础，以及增加公共服务支出的基础。

然而在时间上，增长的框架变得越发狭窄。在古典模型及其年产品的观念里，不但研究增长而且研究增长对全体居民的含义，即隐含着收入再分配问题，而不仅仅关注国民产出的增加。斯密和休谟产生于工业革命的增长理论中也包含收入分配因素，该因素导致了更广泛的发展问题。

然而，当代的论文已经使发展理论更加狭窄并且将增长抽象出来成为一个独立的概念，使得一些增长理论的潜在假定遭受批评。一些批评认为，在现代工业社会，消费是为了说明生产的合理性而存在，而不是生产以满足消费者的需求。一些人认为产生的需求要快于工业社会所能满足的需求，以至于人们在比不存在快速的增长时感到更加不满足和不安全。另一些人认为环境破坏以及浪费的增长是巨大的。哈佛经济学家约翰·肯尼斯·加尔布雷思(John Kenneth Galbraith) 在《丰裕社会》(*The Affluent Society*, 1958) 一书中批评了增长理论被应用于社会的工业化。

许多批评已经提出了可选择的增长方法，强调增长的质量转换，即指生活的质量指数而不是产量和产出指数。20 世纪 80 年代，一场国际运动开始把第三世界和全球发展的概念重新定义为"平均授权"(mean empowerment)，而非增长。未来学家黑兹尔·亨德森 (Hazel Henderson)，如同许多其他有影响的思想家一样，发起了一场赢得全球支持的运动，即把作为计量经济福利指标的国民生产总值替换为考虑到人类与环境福利以及生活质量的那些新指标。

参考文献

Ayres, C. S. *The Theory of Economic Progress: A Study of the Fundamentals of Economic Development and Cultural Change*. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1944. 制度经济学中经济增长理论概念的经典描述，其中技术进步是关键因素。

DeGregori, Thomas R. *A Theory of Technology: Continuity and Change in Human Development*. Ames: Iowa State University Press, 1985. 讨论了增长过程中技术的作用，并将技术定义为"思想"以包括在转换过程中人类创造性的作用。

Galbraith, John Kenneth. *The Affluent Society*. Boston: Houghton Mifflin, 1958. 被认为是对现代工业社会狭隘的增长定义的经典批评，本书引起了作为经济绩效核心的一个较长系列的增长标准。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt, Brace & World, 1936. 学术的、理论的、技术性的完美著述。在当时这是一本革命性著作，即使不具有统治地位也是影响了以后几十年的政策和理论。

Kuznets, Simon. "Modern Economic Growth: Findings and Reflections." *American Economic Review* 63, no. 3 (1973): 247-258. 该篇论文总结了诺贝尔奖得主经济学家库兹涅茨关于经济增长历史记录的发现。库兹涅茨确定了在几乎每个发达国家的增长过程中出现的六个特征。

Lewis, W. Arthur. *Theory of Economic Growth*. London: Allen & Unwin, 1945. 刘易斯 (Lewis) 对欠发达国家经济增长性质的经典陈述。本著作对一个分支学科——发展经济学——的产生起到巨大的影响，为第三世界国家刺激经济增长制订计划。 644

Rostow, Walt W. *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1961. 这是一本极有影响的书，指导了经济计划领域的很多著作，通过描述一个增长型经济必须发展的理论阶段，建立了计划者为刺激经济增长必须接受的一个阶段框架。

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 1776. Reprint. New York: Modern Library, 1937. 这个定价合理的版本采用介绍性的注解，边页总结和扩大的伊德文·卡能 (Edwin Cannon) 索引，被认为是这类著述的完整版本。本书内容丰富，包含大约一千页对经济和社会深邃的

见解，是当代经济学的杰出著作。

Solow, Robert M. "Technical Change and Aggregate Production Function," *Review of Economics and Statistics* 39 (August, 1957): 13-32. 在20世纪50年代和60年代大量论文中的一篇，文章认为在大多数的古典增长思想中，技术是被忽略的要素。索洛（Solow）首次区分了包含资本和不包含资本的技术的情形。

互参条目

Capital Theory，资本理论；Gross National Product: Real and Nominal，实际国民生产总值和名义国民生产总值；Growth: Export Promotion and Import Substitution，出口推动型增长和进口替代型增长；Harrod-Domar Analysis，哈罗德-多马分析；Models of Growth，增长模型；Technology and Technological Change，技术和技术进步。

托马斯·R·德格雷戈里
(Thomas R. DeGregori)
兰德尔·乔伊·汤普森
(Randal Joy Thompson) 著

李 琼 译
夏业良 校

GROWTH VS. DEVELOPMENT
增长与发展

645 **经济学类别：** 增长和发展
研究领域： 经济增长、发展与计划

主流经济学家并未阐明经济增长与经济发展这两个概念，也没有对两者进行区别。但是，区分这两个概念无论对于发展中国家还是发达国家所面临的基本经济问题的正确描述都很重要。正确地描述问题反过来又是解决问题的先决条件。

主要术语

其他因素不变（CETERIS PARIBVS）： 字面意思是，“其他情况保持不变”；是指除一个变量以外其他变量均固定不变的情形。

创造性破坏（CREATIVE DESTRUCTION）： 企业家通过发明新的技术可以破坏或取代另一企业家所发明的技术的情形，如汽车取代了马车和旧式汽车。

文化（CULTURE）： 属于人类科学，是人类社会传统的物质和非物质方面的复杂综合。

动态分析（DYNAMIC ANALYSIS）： 结构性变迁；在经济学中，通常主要是指由于技术进步而引起的变革。

经济发展（ECONOMIC DEVELOPMENT）： 与结构改变的质的动态变化相关的经济转型过程。

经济演化（ECONOMIC EVOLUTION）： 用经济学术语来描述经济增长与经济发展的过程。

经济增长（ECONOMIC GROWTH）： 在一定经济结构下，属于产出增加的静态的量上变化的再生产或重复生产的经济过程。

主流经济学（MAINSTREAM ECONOMICS）： 出现在基础教科书和课堂中的经济学；在文献中被称为“新古典综合派”，是由诺贝尔奖获得者保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelsom）创建的。

现代经济增长（MODERN ECONOMIC GROWTH）： 以将科学应用于经济生产和社会组织为特征的经济（文化）演化时期。

新古典综合（NEOCLASSICAL SYNTHESIS）： 发展于第二次世界大战之后，是货币理论和19世纪凯恩斯主义经济学的新古典理论的综合。

静态分析（STATIC ANALYSIS）： 保持经济结构固定或者不变；在经济学中，这主要涉及社会、文化以及技术因素。

综　述

科学随着概念的演进而演进。特定科学领域所使用的概念就决定了用来分析的框架或范畴所包括的内容。很多经济学家使用的概念是为了获得概念上的一致认同和清晰明确。经济增长与经济发展这两个概念的区分即是如此。

主流经济学家认为经济增长与经济发展是同义的。支持这种观点的经验性证据存在于基础教科书和课堂中，而这正是培养经济学家的途径。新古典综合学派中主流经济学的概念和理论，为经济增长过程提供了静态分析方法。一些经济学家认为，非经济的变量（社会和文

化的）不应纳入经济学分析的范畴。其他一些非正统经济学家认为，经济的增长——持续和快速的——应以由技术进步引起的结构变革为基础进行动态分析。因此，文献中经常出现的区别是增长是量上的，相对而言，发展是质的过程。这种区分通常是发展经济学家而非主流经济学家所使用的。

增长是指再生产或者复制出越来越多的给定结构。相对而言，发展必须是给定结构变革或变形为另一形式。以运输技术为例，现代人经历了从大约每小时 4 英里的徒步旅行到大约每小时 20 000 英里的空间火箭技术这一增长。经济学家质疑这一增长是否可以作为运输技术领域的发展，以及这种增长（以每小时英里数度量）是否与运输的发展同义。这些问题导致了增长过程与发展过程概念上的重要区分。很明显，人类并不是通过复制、生长越来越多的脚和更快速的奔跑达到每小时20 000英里这个速度的，而是通过运输技术的结构性变革达到的。

徒步旅行和马车、旧式汽车之后就是铁路、汽车、飞机（螺旋式飞机，然后是喷气式飞机），最后是火箭。通过 S 型增长曲线的系列累积，一种结构叠加在另一种结构上，人类才得以达到以运输技术为特征的增长率的加速和持续。喷气式飞机和火箭为了打破音障和每小时英里数增长极限的限制，需要发明新的结构和变革技术。

因此，增长和发展就可以区别开来。经济增长，作为给定结构的静态的、量的再生产过程，与发展是不同的。相对而言，发展必须有结构改变的质的动态变化。与运输技术的例子类似，可以这样认为，整个经济的增长以 18 000 美元的人均 GNP 来衡量，也是以正在进行的结构变革过程为基础的。18 000 美元的人均 GNP 水平并不是简单地通过复制越来越多的弓箭就可以达到，而是通过变革人类文化进入经济增长阶段——也就是现代经济增长。工业革命导致了现代经济增长，在“科学时代”的严峻考验中诞生，以将科学应用于经济生产和社会组织为特征。

工业革命和现代经济增长的概念是从诺贝尔经济学奖得主西蒙·库兹涅茨（Simon Kuznets，1901—1985）的贡献中衍生出来的。在这个概念中，以科学为基础的技术是导致持续的结构变迁，进而实现现代文明（文化）的动态变化的主要因素。因此，技术被认为是文化的核心，是文化演进的主要因素。此外，技术作为应用的知识，包含生产技术和社会技术，是由经济学家约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter，1883—1950）和库兹涅茨共同提出的概念。因此，我们可以得出结论，正在进行的持续的经济增长需要生产技术革新和生产方式变革的不断的结构性变迁。

但是，我们不需要拒绝主流或者说正统经济学的静态分析方法。静态分析与动态分析一样都是不可或缺的。但是，似乎必需的是，要向主流经济学的经济分析框架中引入经济演变的概念和理论。就像经济演变过程包括增长与发展一样，主流经济学也应该动态分析和静态分析并存。

经济增长与经济发展过程相互关联这一点是毋庸置疑的。问题是，如果仅仅有增长，即给定结构的再生产，将导致 S 曲线模式和最终的停滞。持续快速的增长需要一系列发展过程，即一个 S 曲线叠加在另一个 S 曲线上，形成连续的序列。因此，这两个过程并不相同；经济增长与经济发展有不同的意义。

应　用

发展经济学领域的很多经济学家关注第三世界问题，他们区分经济增长与经济发展。但是，发展经济学并不是主流经济学。在美国主流教科书和课堂教授的不是发展的动态学，而是新古典综合与经济增长的静态学。这些概念的综合以及相关理论关注的是货币和财政政策量的变化可以解决的问题。

因此，新古典综合学派的例证边界所描绘的是经济增长的问题。隐含的假设是经济增长与经济发展同义。对经济增长的关注可能由于偏好而加强了，因为他们认为美国已经经历过经济发展，发展已经不是问题了。

但是经济演化的过程包括经济增长和经济

发展，且不会随着现代经济增长的成功而停止。作为演进过程的动态方面，发展并不仅仅是欠发达国家的问题；也是美国正面临的问题。值得关注的是，英国曾经是现代经济增长的先锋，然而在20世纪陷入了长期的停滞和经济下滑。

现在有一些关于美国是否传染了"英国病"的讨论。大量论文在讨论这一问题，主要是关注产业政策和国际竞争力。使用主流经济增长的分析方法，结论是美国正在经历经济增长，因此依旧在发展。这里确实存在一些经济问题，但是美国经济的整体结构基本是正常的。这个观点是经济顾问委员会在年度《总统经济报告》(*The Economic Report of the President*)中提出的，而且在里根政府和布什政府执政期间，这种观点更为明显。使用新古典综合的方法，美国的问题是周期性的和短期的，像传染了"英国病"那样的长期经济下滑的危机情形基本上不会出现。仅仅改变货币和财政变量的传统政策即可以解决美国竞争力的问题。

主流经济学以外的其他经济学家认为，美国生产率的下降、国际收支逆差、国际负债的增加以及实际工资的停滞是危机的预示。这些经济学家认为，美国国际竞争力下降的解决需要使用传统的货币和财政政策以外的方法。由迈克尔·德图佐斯（Michael Dertouzos）、理查德·K·莱斯特（Richard K. Lester）和罗伯特·M·索洛（Robert M. Solow）所著《美国制造》(*Made in America*，1989）一书是这种观点的权威研究成果，提倡政策要把改变社会结构作为关键问题。这个观点显然并不是要排挤货币和财政政策，而是将旨在改变社会组织结构的政策作为当前经济政策的补充。其他的，比如莱斯特·C·瑟罗（Lester C. Thurow）、罗伯特·赖克（Robert Reich），以及《科莫委员会报告》(*Cuomo Commission Report*）也强调了对产生新的社会技术的需求。

对社会变革的动态关注是在静态的新古典和凯恩斯主义经济学以外的。给定经济增长的非经济过程，社会组织即是固定的。但是，对于另外一些经济学家来说，由于社会组织的新变革，美国的主要竞争对手是成功的，比如日本通商产业省革新中的社会组织变革和西欧的欧洲经济共同体诞生。

当我们把分析的重点从英国或者美国转移到欠发达国家，将经济增长与经济发展从概念上区分开来就更为重要了。虽然欠发达国家也在增长，但这并不是发展的预示。增长但没有获得发展是文献中常常出现的欠发达国家的特征。这些国家所面临的众多问题之一就是发达国家发展起来的经济理论都是经济增长理论。因此，这些理论所描绘的问题以及提出的政策都是关于经济增长而非经济发展的。

相关内容

以前，只有非正统经济学家比如熊彼特和索尔斯坦·凡勃伦（Thorstein Veblen，1857—1929）才强调把有关经济演化的动态分析方法引入主流经济学分析中。比如，熊彼特认为革新（技术）包括生产技术革新和生产方式变革。熊彼特把"创造性破坏"作为演进的必要条件，而"创造性破坏"并不仅仅与生产技术领域的汽车替代马车和旧式汽车有关；生产方式的变革也是必不可少的。这个过程有很多例子，比如国际货币基金组织替代国际金本位制度，以及日本通商产业省和西欧的欧洲经济共同体等。因此，经济演化的过程包括生产技术和生产方式的变革。

648

第二次世界大战以后，增长但没有获得发展的问题不仅困扰着欠发达国家，也困扰着发达国家。因此，不仅仅是非正统经济学家，新古典经济学家也开始指出主流的新古典框架的不足之处。他们也希望把社会和技术变化的动态过程纳入到主流的经济分析中。

诸如欠发达国家增长但不发展这一奇怪现象，产生对全球经济的生产组织新结构的要求。这些要求表现为对新的国际经济秩序的需求。欠发达国家增长但不发展以及美国经济长期下滑的问题，造成了亟须解决的危机。应该注意的是，这个危机不仅仅是全球经济结构问题，也是经济学科学的危机。

对于制度调整和社会变迁动态过程的关注，产生了有利于经济演化理论诞生的环境。在新古典经济学家理查德·纳尔逊（Richard Nel-

son）和悉尼·温特（Sidney Winter）的《经济变迁的演进理论》（*An Evolutionary Theory of Economic Change*）一书中都可以看到这些变化。

人们目前又恢复了对熊彼特作品的兴趣，并在1986年成立了国际约瑟夫·熊彼特研究会。欠发达国家和发达国家面临的怪现象还会使人们对传统制度经济学理论的经济演化产生兴趣。第二次世界大战后，在阐述这一传统的众多人中，冈纳·缪尔达尔（Gunnar Myrdal）和约翰·肯尼斯·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）也做出了贡献。

参考文献

Brinkman, Richard L. *Cultural Economics*. Portland, Oreg.: Hapi Press, 1981. 文化经济学阐述了文化演进框架中经济过程的理论和概念。这部著作采用整体的和跨学科的方法，强调经济增长和经济发展的概念区别。

Clower, Robert, et al. *Growth Without Development*. Evanston, Ill.: Northwestern University Press, 1966. 以利比亚人为例，认为由于外国让步而生产出来的产品带来的经济增长不会伴随结构或制度变迁。

Dertouzos, Michael, Richard K. Lester, and Robert M. Solow. *Made in America*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1989. 这部权威的、享有盛誉的麻省理工大学研究的结论是，货币和财政政策不足以使美国经济恢复活力，价值观的变化和社会结构的变迁是必需的。尤其值得注意的是，索洛是以主流思想获得诺贝尔奖。文章的重点是从自由主义角度研究制度调整和社会结构变迁，以及对产业政策的讨论。莱斯特·C·瑟罗、罗伯特·赖克的作品以及《科莫委员会报告》可以反映这些思想。

Hanusch, Horst. *Evolutionary Economics: Applications of Schumpeter's Ideas*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1989. 由很多篇庆祝国际约瑟夫·熊彼特研究会的论文组合而成。主要强调新古典理论的不足之处和对演化理论的需求。

Kuznets, Simon. *Modern Economic Growth*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1966. 这大概是库兹涅茨对于其现代经济增长观点阐述最好的一部作品。在他大量的作品中，获得诺贝尔奖的作品发表于 *American Economic Review* 63 (June, 1973): 247-258。库兹涅茨常常关注"社会创造"和社会技术的概念。他的这类作品之一是 *Economic Development, the Family, and Income Distribution*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1989。

Meier, Gerald M. *The International Economics of Development*. New York: Harper & Row, 1968. 这部作品主要应用新古典静态理论（尤其以比较静态分析为佳）分析比较优势，分析、概念以及理论都是关于经济增长的。从这些理论中得出的政策对于经济增长是有益的，但是欠发达国家需要经济发展。

Myrdal, Gunnar. "What is Development?" *Journal of Economic Issues* 8 (December, 1974): 729-736. 缪尔达尔是由于强调非经济变量、循环和积累原因的动态学，以及与经济分析的关系而获得诺贝尔奖的。缪尔达尔将发展定义为"整个社会体系的向上移动"，这体现了与新古典思想截然不同的想法。虽然缪尔达尔在国际上被认为是20世纪杰出的社会学家，他的想法和理论并不能进入美国基本的教科书和主流经济学课程。缪尔达尔的主要作品是 *Asian Drama*（1968）和 *Rich Lands and Poor*（1957）。

Nelson, Richard, and Sidney Winter. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982. 这是新古典经济学家评论新古典偏好、强调对演化理论需求的一部值得关注的作品。

Perroux, François. *A New Concept of Development*. Paris: UNESCO, 1983. 法国经济学家佩鲁（Perroux）是得到国际认可的经济学家。他写了大量关于增长与发展概念区别的作品。

Samuelson, Paul A. *Economics*. New York: McGraw-Hill, 1989. 这是一部统治第二次世界大战结束后的时期的、再版过很多次的、领先

649

的、主流的教材，并且帮助凯恩斯主义经济学形成“新古典综合”体系。诺贝尔奖得主萨缪尔森（Samuelson）在向大学生介绍基本经济学常识的同时，也传授了经济增长与经济发展在概念上等同这一想法。他认为把经济学限定在主流领域，就像学习经济增长统计学一样基本。

Todaro，Michael. *Economic Development in the Third World*. New York：Longman，1989. 托达罗（Todaro）适时地指出传统的或者说主流经济学与发展经济学的区别。后者关注“整个社会结构和制度的快速转型，以此最有效地把经济进步的成果向更广泛的人分享”。这个观点认为经济只是构成社会体系的一部分，因此“需要比简单的经济学走得更远”。这部作品也是对库兹涅茨及其他持结构和发展观点的经济学家的作品的很好介绍。

United States. President. *Economic Report of the President*. Washington，D.C.：Government Printing Office，1980－1990. 认为美国经济结构是完善的，这一观点主要是基于经济增长的数据和统计结果。结论是美国经济在发展，而且是基本上健康的发展。主要运用主流经济学理论，否认美国长期经济下滑和危机，否定美国需要进行结构调整，尤其是社会结构变迁。

互参条目

Development Theory，发展理论；Growth Theory，增长理论；Technology and Technological Change，技术和技术进步；Undeveloped and Underdeveloped Countries，不发达和欠发达国家。

理查德·L·布林克曼（Richard L. Brinkman） 著
李　琼 译
夏业良 校

HARRODDOMAR ANALYSIS
哈罗德-多马分析

650 **经济学类别**：增长和发展

研究领域：计量经济学和数学模型；经济增长、发展与计划

哈罗德-多马分析的主题是如果要保证长期的充分就业和物价稳定，那么总需求和总供给必须以相同的增长率增长。当投资同时使需求（乘数）和供给（加速数）增长时，供给与需求数学方程式的一边必须等于方程的另一边。

主要术语

加速数（ACCELERATOR）：由于投资增加导致供给的增加，有时也指资本—产出 增加。

实际经济增长（ACTUAL ECONOMIC GROWTH）：罗伊·哈罗德（Roy Harrod）提出的关于一个经济体的实际增长率。

总需求（AGGREGATE DEMAND）：所有需求的加总（私人消费、投资、政府支出以及出口减去进口）。

总供给（AGGREGATE SUPPLY）：一国经济所有产品和劳务的总和。

均衡（EQUILIBRIUM）：供给和需求在时点上（静态）相等或者供给与需求的变化在时间上（动态）相等。

充分就业增长（FULL EMPLOYMENT GROWTH）：生产要素被充分利用的增长率，参见自然增长。

乘数（MULTIPLIER）：需求的总增加是由于任一经济变量（投资）的初始支出导致经济的倍数变化。

自然的经济增长（NATURAL ECONOMIC GROWTH）：由罗伊·哈罗德提出，给定劳动、资本和技术的增长率，经济可能的最大增长率。

有保证的经济增长（WARRANTED ECONOMIC GROWTH）：由罗伊·哈罗德提出，恰好使得企业家（商业投资者）愿意继续投资的经济增长率。

综　述

哈罗德-多马分析是指英国经济学家罗伊·哈罗德和美国经济学家埃弗塞·多马（Evsey Domar）几乎同时提出但不相同的著作。哈罗德和多马都关注足以使企业家（经营商或投资者）继续投资的增长率分析。被哈罗德称为有保证的增长率就是保证投资者继续投资的增长率水平。而多马则更多地关注为保持充分就业和物价稳定，总供给增长与总需求增长必须相等。

多马的分析较哈罗德的分析简单。在多马看来，经济必须保持长期均衡。总供给和总需求的均衡必须要求新的产出（供给）和新的需求在时间上相等。如果总供给的增长超过了总需求的增长，则新增加的产出就会滞销。如果供给的产品销售不出去，生产者将减少产出。生产者是按照销售价格超过成本的预期来生产产品的。如果供给超过需求从而导致生产者削减产出时，衰退（失业率上升）就会发生。

另一方面，如果总需求比总供给上涨得更快，那么需求就会超过供给。如果生产者提供的商品比消费者需要的商品少，消费者就会竞

相提价（通货膨胀）以获得商品。如果有两种商品，四个消费者，那么愿意而且能够支付最高价格的消费者将获得商品。如果要维持充分就业（没有衰退）和物价稳定（没有通货膨胀），那么总供给的长期增长必须等于总需求的长期增长。等式的供给方发生的变化必须等价于等式的需求方所发生的变化。短期的增长同样如此。但是哈罗德和多马都关注长期的增长。

然而，多马分析中的供给增长与需求增长的等式也具有复杂性。投资增加会使得产出增加，与投资有关的产出的增加被称为加速数。651 所以任何投资的增加所导致的产出的增加都可以被认为是方程式的供给方乘以加速数。由于投资的增加而导致的需求增加被称为乘数，因此，任何投资的增加所导致的需求增加都可以被认为是方程式的需求方。这意味着当投资增加供给（加速数）时，投资也必须增加需求（乘数）。如果要实现长期均衡时的充分就业和物价稳定的目标，总供给的变化必须与总需求的变化相等（AS=AD）。

哈罗德分析基本与多马分析一致，但是哈罗德强调使企业家继续投资的增长条件。多马和哈罗德都强调长期分析，而不是周期（短期）分析。哈罗德的增长分析依赖于三种因素：人口增长（劳动）、人均产出（技术）和资本。

哈罗德也提出三种增长率：实际增长率、自然增长率和有保证的增长率。实际增长率就是给定时期内经济的增长率。自然增长率是充分就业时的增长率。这是潜在增长率——经济所能实现的最高增长率。然而，没有理由相信实际增长率将等于自然增长率。如果实际增长率超过自然增长率，就会发生通货膨胀（物价上升），因为增加的需求将超过可能的供给增加。如果情况相反，衰退（失业）就会发生。

有保证的增长率是投资者恰好对继续投资的资产回报感到满意的增长率。有保证的增长率是苛刻的。如果有保证的增长率超过自然增长率，经济就会停滞，结果是由于经济没有增长而导致短期失业（衰退）和长期失业（滞胀）并存。该增长率在分析上采用数学形式。基本地，如果有保证的增长率低于实际或自然增长率，总供给增长将比总需求增长缓慢，总需求会产生对更多投资的需求。在方程中，加速数和乘数都在起作用，更重要的是哈罗德同意多马关于总供给的变化必须等于总需求的变化这一观点，但是多马强调有保证的增长率必须是等式两边同时相等或者连续实现相等。

应　用

哈罗德-多马分析意味着为了使经济能够在维持充分就业的水平上持续增长，供给必须增长以增加产出，但是需求的决定因素（消费、投资、政府和对外经济）也必须以相同的速度增长。如果私有部门增长不够快，那么公共部门必须弥补这一缺口。因此，哈罗德-多马的理论分析具有明显的政策含义。

正如本杰明·希金斯（Benjamin Higgins）在《经济发展》（*Economic Development*，1968）一书中提及的哈罗德分析能否适用于更穷的发展中国家。许多发展中国家正面临着通货膨胀，因为需求的增加会比供给的增加更容易发生，特别是在最不发达的国家更为明显。如果是这样，那么增长分析作为一种经济分析的形式就不适用于这些国家。

同样可能被提及的是储蓄是否不利于增长过程。在经济分析中，当储蓄等于投资时会实现均衡。储蓄是一种“非消费”行为，而投资是一种“消费”行为。如果一国经济的储蓄等于投资，那么就实现了均衡。但是如果储蓄超过投资，则会出现衰退。哈罗德分析增加了这一问题的复杂性：因为经济中的投资必须至少以有保证的增长率增长，储蓄必须以相同的速度增长以提供投资所必需的资金（除非政府提供额外的资金）。所以储蓄增长率和投资增长率必须与有保障的增长率一致。在大萧条时期——一个剧烈的、长期的衰退——储蓄超过投资这一弊端助长了萧条的产生。

20世纪30年代的低投资问题导致政府实施扩张需求的经济政策——需求政策。之后在20世纪80年代，里根总统执政期间，强调政策重心由需求转移到供给方面。但是必须记住，里根政府的大量财政赤字（计划的或者非计划的）同样提供了需求方面的刺激。

652 我们可以批评哈罗德没有解释如何决定有保证的增长率水平。因为许多问题都依赖于有保证的增长率，因而这是一个重要缺陷。当然，在哈罗德和多马更加复杂的方程式中，由于一些严格的数学假定过于精简，从而很难使得现实世界得到验证并与现实一致。但是值得注意的是，哈罗德相信能否实现有保障的增长率依赖于很多因素，包括自然增长率。

相关内容

第二次世界大战末期到 20 世纪 60 年代，加强经济增长理论的理论基础引起了广泛的关注。基本上，所有这些理论的形成是基于希望战后能够保持增长的先决条件。对增长理论的部分兴趣归因于对经济增长的需要、对经济增长的希望以及对 20 世纪 30 年代第二次世界大战前大萧条的反应。

20 世纪 30 年代，由于 20 年代和 30 年代的经济大萧条和经济不稳定导致了极度的悲观主义。事实上，一位著名的经济学家，阿尔文·汉森（Alvin Hansen）基于当时滞后的人口增长率和新技术进步以及美国国防重要性的下降和对经济增长的历史刺激提出了停滞的观点。在汉森看来，这些因素导致了 30 年代的经济停滞。

第二次世界大战以后，30 年代的悲观主义让位于 50 年代和 60 年代的乐观主义，部分是来自于从约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）的著作中得到的经济政策的结果。当然也源于另一些经济学家如詹姆斯·托宾（James Tobin）、威廉·J·费尔纳（William J. Fellner）、罗伊·哈罗德以及埃弗塞·多马（后两者被称为哈罗德-多马分析）提出的增长理论，以及在当时和未来资本主义经济持续增长的先决条件。

经济增长理论对经济政策有其自身的含义。哈里·S·杜鲁门（Hany S. Truman）总统的经济顾问委员会第二任主席利昂·H·凯泽林（Leon H. Keyserling）强调平衡增长的概念。对于凯泽林而言，要想摆脱经济衰退，需求的增长是必须的；然而，在通货膨胀时，增长不应该受到限制。他认为通货膨胀的一般性问题并不是过度的需求，而是不足的供给，除非政府仅仅是在创造货币或信贷，并且是以一个与经济所可能实现的增长率毫不相关的增长率进行创造时。所以对于凯泽林而言，治理通货膨胀的正确政策是给定当前对供给方的激励，继续扩张增长率以增加产出，并在部门需求超过部门供给时限制当前的需求。凯泽林指出，以降低增长率的方式来抵制通货膨胀意味着损失现在和将来的产出。所以，增长的概念隐含着在衰退（需求不足）和通货膨胀（供给不足）时期，都应该保持持续的增长。凯泽林将这种方法与反经济周期方法（在衰退时期增加需求，在通货膨胀时期削减需求）进行了比较。反周期方法是在杜鲁门执政之后美国政府（如艾森豪威尔政府）所采用的，肯尼迪政府除外。所以经济增长的概念具有重要的政策意义，同时对于经济学研究也有理论意义。

参考文献

Brazelton, W. Robert. “Alvin Harvey Hansen: Economic Growth and a More Perfect Society.” *The American Journal of Economics and Sociology* 48 (October, 1989): 427-440. 分析了 20 世纪 30 年代增长的概念及其政策含义。尽管没有哈罗德-多马模型的分析具体，但是对于增长分析的发展建立了一个历史的背景。

——. *Leon H. Keyserling and Mary Dubin Keyserling: Growth and Equity, Over Fifty Years of Economic Policy and Analysis*. Independence, Mo.: Truman Memorial Library, 1989. 面向具有广泛的经济背景和兴趣的读者，对杜鲁门总统的首席经济顾问凯泽林在 1945—1984 年之间的政策批评进行了深刻的分析。

Domar, Evsey. “Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment.” *Econometrics* 14 (April, 1946): 137-147. 发表在以数学分析所著称的专业性杂志上，对增长进行基本的初始分析。

——. “Expansion and Employment.” *American Economic Review* 27 (March, 1947):

34-55. 关于多马分析更基础的读物，没有大量的数学概念。

Harrod, Roy F. "An Essay in Dynamic Theory." *American Journal* 49 (March, 1939): 14-33. 对哈罗德增长理论的一个基本分析，少量的但不是很多的数学公式。

——. *Towards a Dynamic Economics*. London: Macmillan, 1948. 关于经济增长和经济体各类部门的含义主题的一系列论文。

Higgins, Benjamin. *Economic Development*. Rev. ed. New York: W. W. Norton, 1968. 有关经济发展与增长的一本基础的大学本科生教材。对哈罗德-多马分析的一个很好的且相当基础的索引文献。

Peterson, Wallace C. *Income, Employment and Economic Growth*. 5th ed. New York: W. W. Norton, 1948. 宏观经济学基础性的大学本科生教材，进行全面而简单的哈罗德-多马分析，包含极少的数学公式。这本教材已经出版了多个版本，所有这些在哈罗德或多马的索引标题下都是可应用的。

Yeager, Leland. "Some Questions about Growth Economics." *American Economic Review* 4 (March, 1954): 55-63. 对增长理论的一个基本的批评分析，其中一部分对哈罗德-多马模型进行了精简的数学化，正如其原创者所隐含的那样。

互参条目

The Acceleration Principle，加速原理；Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Equilibrium: Long-run，长期均衡；Growth Theory，增长理论；Multiplier Analysis and the Multiplier Principle，乘数分析和乘数原理。

W·罗伯特·布雷泽尔顿 (W. Robert Brazelton) 著

李 琼 译

夏业良 校

HEALTH ECONOMICS
卫生经济学

654 **经济学类别**：福利经济学

研究领域：卫生、教育和福利理论

卫生经济学是经济学应用的一个特殊领域，运用有关资源配置的经济学原理来研究卫生保健的提供和医疗保健的融资问题。自第二次世界大战以来医疗费用急剧上升，全部产出用于卫生保健的份额已经翻了一番，卫生经济学分析领域已经变得越来越重要。

主要术语

外部性（**EXTERNALITY**）：除了买方（使用者）和卖方（供应者）之外，某些商品或服务对第三方的影响；也被称为溢出效应。

健康（**HEALTH**）：身体和精神的舒适安宁；有时被视为没有疾病的状况。

卫生保健（**HEALTH CARE**）：旨在影响健康的行为，恢复、保持或增进精神或身体的舒适。

健康保险（**HEALTH INSURANCE**）：由第三方支付的提供卫生保健商品和服务的机制；可以是公共提供或私人出售。

健康维护组织（**HEALTH MAINTENANCE ORGANIZATION，HMO**）：传统健康保险的一种抉择，按固定费用或人均费用来提供卫生保健。

市场（**MARKET**）：资源配置的一种机制，通过买者和卖者相互作用决定市场价格。

医疗补助（**MEDICAID**）：美国的一种为那些接受州福利和医疗救济的人口制定的卫生保健制度；其中一半资金由联邦政府支付，另一半由州政府拨付。

医疗照顾（**MEDICARE**）：美国的一种为65岁及以上的美国人设立的国家健康保险制度；资金来源于对工人和奖金征收的社会保险税。

预期支付（**PROSPECTIVE PAYMENT**）：一种在实际成本发生之前就确定成本的制度，通常通过设定一个容许收费的进度表来执行。

综　述

卫生经济学是应用微观经济学的一个领域，它使用经济学的分析概念来研究医疗保健的交付与融资问题。它关注的是把经济学的方法论应用于解决卫生和医疗保健中的资源配置问题。该领域经济分析的主要目标是描述、分析卫生和医疗保健的供给市场，并估计政策决策对卫生保健资源配置的影响。这个过程为决策制定提供投入，最终确定美国将使用卫生保健的类型和数量，以及如何分配医疗保健和提供保健经费。因此，卫生经济学把卫生保健市场的经济分析和卫生政策分析两部分结合在一起。

在美国，大多数医疗保健是通过市场机制提供和分配的。然而，人们通常认识到卫生保健不同于其他商品和服务，因为它对人的生命具有重要影响。事实上，人们常常声称卫生保健的“权利”，但是只有那些特殊指定的群体（如军人、老年人，以及符合州福利条件的人或属于医疗救济对象）被赋予了由政府提供资金的卫生保健的合法权利。这种行为使美国与世界上其他工业国家形成对照：美国是唯一没有全民卫生保健或全民卫生保险制度的国家。因

为其他国家赋予了卫生保健一种权利，美国经济学家要检验卫生保健是否不同于其他商品和服务。

有许多因素使得卫生保健不同于其他商品和服务，一般商品和服务是人们通过市场机制选择、购买和支付的。这些因素中有几种与构成市场机制的基本假定有关。假定市场是竞争性的，每种产品的市场都有许多买者以及许多相似的卖者，因此人们不需区分从哪些人那里购买。然而，许多人确实认为他们选择的医生比其他医生要好。而且，在现行体制下，医生常常指示病人应该进入哪家医院，这是由该医生在医生职业人员中的地位决定的。竞争市场还建立在这样一个概念的基础上，买者拥有关于产品的信息并能估计所购买商品的价值。然而，这个假定可能对医疗保健不成立，因为人们一般去医生那里寻求诊断，然后医生决定他们应该接受何种类型和何种程度的治疗，以及应该门诊治疗还是住院。这种情况就是指“看门人”或医生的代理功能，但是，医生的所得和收入取决于为病人提供的保健，这个事实使情况变得复杂化。

655

还有一个因素使卫生保健不同于其他商品和服务。其他人可能会受到一个人疾病的传染，因此疾病和缺乏医疗诊断对社会有溢出效应。这种效应，即“外部性”，使人们获得免疫和医疗保健变得十分重要，即使他们支付不起医疗费用。

卫生保健市场尤其会受到支付这个重要问题的影响。在市场机制下，买者为购买的东西付费要现款支付，但医疗保健往往并不采取这种筹措资金的方式。大多数美国人、大约86%，都有某种形式的私人或公共健康保险项目，他们医疗费用的一部分或全部是由第三方支付的。90%的私人健康保险是由雇主提供的，雇主支付保险费用作为额外的福利。公共健康保险出现于20世纪60年代，当时社会保障被扩展到为老年人和穷人这一特定群体提供健康保险。健康保险影响提供者和消费者关于卫生保健资源使用的选择，这是医疗保健不同于所购买的其他商品和服务的另一个原因。

卫生保健在宏观经济学或者经济总量水平上也很重要。在美国，许多年来医疗保健费用的增长一直高于通货膨胀的一般水平，这种情况对总体通货膨胀产生影响。此外，美国国内资源用于卫生保健部门的份额已经增加；美国在健康方面的人均费用多于其他任何国家，但结果往往不是更好。因此，无论个人还是政策制定者，都需要把他们卫生保健的决策建立在可靠的经济分析的基础上。

应　用

经济学思维方式可以应用于有关卫生保健决策制定的许多问题，如健康保险对卫生保健需求的影响；更多的新医生和医院床位对医疗服务供给的影响；医疗费用膨胀的原因；以及是否应增加预防性保健和暂时医疗的支出。

健康保险的影响会导致卫生保健需求的增加，因为它促使医疗保健的购买者意识到卫生保健价格低于全部现款支付的费用。保险提高了使用卫生资源的激励，如额外的医疗测试、可选择的高昂的外科手术，或者住院病人治疗，而本来可以选择其他成本更低的方法。当大部分医疗费用都由保险支付的时候，个人负担的医疗费用不到一半。在卫生保健市场，第三方付费的广泛使用会扭曲病人和医生做出的决策，使他们能够使用比没有保险时更多和更昂贵的治疗。经济市场分析使经济学家认识到，保险是市场机制不能导致卫生保健资源的配置达到社会合意数量的原因之一。

经济学分析还有助于解释卫生保健供给中的一些不寻常特征。在医生服务市场上，医生的供给取决于医学院新毕业生和外国培养医生移居入境的数量、许可证要求、从业时间，以及医生的收入。进入该领域的障碍，如长期、昂贵的受教育年限和许可证法，限制了新医生的数量，但国会在20世纪60年代投票表决扩大医学院将来的招生名额以克服预计的短缺。因此，医生的数量已经有相当程度的增长，从而致使未来几年预计将会出现过剩现象。

由于以盈利为目的的医院数量的增加，大多数病人平均住院时间的缩短，以及在医生办公室和诊所对门诊病人实施的医疗程序的增加，

医院床位的过剩在大部分地区也是存在的。这种过剩的存在鼓励医院加剧对收费病人的竞争，使医院增加的广告和营销努力远远超过以前的水平，并利用他们自己的诊所来吸引病人。医院还被鼓励扩大医生队伍，因此进入特权也被扩大了。有些医院通过把全科转换成长期治疗或精神病科设施来应付过剩的床位。用经济学分析来检验医院床位过剩的原因和结果，以便提出医院决策制定的实证基础。

656

在卫生保健方面，经济学分析的一个重要领域就是卫生服务支出增长的问题。对医疗价格膨胀的许多原因都进行了单独分析，包括经济的总体通货膨胀，医疗保健价格的提高超过一般价格的膨胀，卫生保健中昂贵技术的扩张，每个疗程中使用卫生保健设施密度的增加，人口增长，人口平均寿命的增加，以及老年人数量增多，而老年人卫生保健支出占全部卫生保健支出的 1/3。为降低卫生费用的膨胀率，对这些因素中的每一个因素都进行了分析。

卫生保健交付中最重要的一个问题就是应当强调是预防性保健还是偶发性保健。过去，美国的卫生保健体制被称为危机取向型，因为大多数医疗支出都用于偶发性疾病的治疗而不是预防性保健或健康教育。根据更具体的问题，如是否对出生前的重症监护支付更多或者对母婴健康保健计划支付更多，可以考虑两分法。这个问题特别重要，因为医疗技术的扩展使得极其昂贵、有时是救命的高科技治疗对数量非常有限的病人可行，而出生时体重低的婴儿数量可以通过充分的产前保健显著减少，许多人是难以获得这种保健的。经济学分析，如成本一收益分析，可以帮助政策制定者在可选择的方案中做出可行的选择以便提供资金。

相关内容

20 世纪 60 年代，卫生经济学作为经济学的一个特殊的子领域出现，国民认识到卫生保健的提供和融资对美国人来讲是一个重要的问题，公共卫生保健政策获得了保证。1965 年医疗照顾和医疗补助的引入作为社会保障立法的补充，是林登・B・约翰逊（Lyndon B. Johnson）总统贫困之战的完整措施。建立医疗保险制度是为了给 65 岁以上的美国人提供医生和医院保证金，发展医疗补助是为了保证那些接受州福利支付的人或取得医疗救济资格的人得到医疗保险。医疗补助还是疗养院保健支付的主要来源，它为贫困的老年人支付费用并构成了全部疗养院成本的一半。这些政策既是对有权使用卫生保健的必要性的认识，也是系统研究卫生保健供给与融资的催化剂。

为特殊群体设立的国家医疗保险出现之后，卫生保健支出急剧增加——特别是联邦和各州的支出——在整个 20 世纪七八十年代都出现了。此外，政府在卫生保健领域的管制也明显加强了。因为卫生保健支出逐渐上升，卫生政策的焦点也从提供方法转移到成本控制政策。然而，大部分人口仍然得不到足够的卫生保证金。同时出现的对未满足的需要和成本牵制的关注，已经引起经济学家对有关美国卫生保健供给和经费筹措的一些基本假定提出质疑。

一个基本问题是卫生保健服务是否能由竞争市场提供，或者卫生保健的性质是否就是市场不具有竞争性，而且需要根本性制度变迁。市场的经济学分析假设买者和卖者进入市场时拥有信息且通过分散的市场力量来影响决策。然而，由于医生作为“看门人”为消费者做出购买卫生保健的决策，只要医生的收入取决于利用的决策，过度使用的倾向事实上是不可避免的。

另一个根本问题涉及第三方付费，包括公共和私人保险对于卫生保健资源配置的影响。对于卫生保健的使用者，不必现款付费导致他们挑选更加昂贵的、可供选择的保健方式或供应者，并产生过度利用问题。如果卫生保健融资体制充分扭曲了卫生保健决策的制定和资源的配置，那么体制的基本激励就需要修正，以鼓励更有效的资源利用，反映具有成本意识的消费者和供应者的选择。

657

人们正在从私人保险者、健康保险的商业购买者和政府方面尝试几种用于解决卫生保健问题的可供选择的方法。一种方法是多使用预付或人均卫生保健体制，如健康维护组织，确保有包括费用在内的卫生保健保证金，但消费

者要放弃选择供应者的自由。另一种方法是优先供应者组织（PPOs），在这种情况下保险者和特定的医院或其他供应者签订协议提供费率折扣。作为大多数健康保险的购买者，交易是为了减少医疗保健的使用通过福利计划、健康促进以及其他激励手段降低保健费用的进一步尝试。作为卫生保健的最大购买者，政府还提出其他方法来控制成本。这些方法中最不容易实现的是1983年医疗保险制度预先支付机制的引入，它使用诊断相关群体（DRGs）来确定医疗照顾制度内病人的各种疾病需要负担的医院成本。

这些方法将提供持续的卫生经济分析的应用领域，以便确定哪种选择能够提供最优成本控制和支付结果。在卫生保健交付和经费筹措中，这些根本性制度变迁还会继续产生卫生经济学领域的分析性问题。

参考文献

Aaron，Henry J.，and William B. Schwartz. *The Painful Prescription*. Washington，D. C.：Brookings Institution，1984. 将美国私人市场卫生保健体制和英国全民卫生服务体制的作用和效果进行了比较，强调两者的优点和存在的问题。重点是成本控制和卫生保健的获取问题。

Feldstein，Paul J. *Health Care Economics*. 3d ed. New York：John Wiley & Sons，1988. 卫生保健经济学的标准教科书，深入分析了不同的医疗市场及其相互作用。还讨论了医疗部门和卫生政策方面的变化。解释非常清楚；对读者熟悉经济学概念很有帮助。

Frech，H. E.，Ⅲ，ed. *Health Care in America：The Political Economy of Hospitals and Health Insurance*. San Francisco：Pacific Research Institute for Public Policy，1988. 一本论文集，作者都是在卫生经济学和政策分析领域著名的学者。文章的范围包括卫生保健实践和可选择、以市场为基础的方法广泛的主题。全面而具有学术性，但论述清晰。

Fuchs，Victor R. *The Health Economy*. Cambridge，Mass.：Harvard University Press，1986. 在广阔的社会、政治和经济背景中分析卫生和医疗保健。运用经济学来阐述卫生保健供给中的效率与公平的基本问题。呈现了一些实证的研究结果，具有很强的可读性。

Pauly，Mark V. "Taxation，Health Insurance，and Market Failure in the Medical Economy." *Journal of Economic Literature* 24 (June，1986)：629-676. 这篇文章总结了有关健康保险的税收补贴及其对医疗保健产业行为影响的文献资料。对卫生保健经济学的趋势做出了很好的概括，有大量的文献注释。要求对经济学的基本概念有所了解。

Stoline，Anne，and Jonathan P. Weiner. *The New Medical Marketplace：A Physician's Guide to the Health Care Revolution*. Baltimore：The Johns Hopkins University Press，1988. 这本书旨在阐明卫生保健革命背后的社会和经济力量，对正在变化的医疗前景提出了明确简洁的观点。有很好的术语表，以及很长的文献注释。

互参条目

Monopolies and Competition，垄断和竞争；Nonprofit Organizations，非营利性组织；Resource Allocation，资源配置；Types of Transfers，转移支付类型；Welfare Economics，福利经济学。

罗斯·M·鲁宾（Rose M. Rubin） 著
邱晓燕 译
杜丽群 校

THE HECKSCHER-OHLIN TRADE THEORY
赫克歇尔-俄林贸易理论

经济学类别：国际经济学
研究领域：国际贸易理论

赫克歇尔-俄林贸易理论解释了为什么国家之间要进行贸易。一些能够生产出某种更便宜产品的国家将出口这种产品，并从能够生产出其他不同的更便宜的产品的国家进口这些产品。生产成本的差异归因于要素禀赋的差异。

主要术语

比较优势（COMPARATIVE ADVANTAGE）：利用比其他人更少的资源完成一项任务的能力。

收入分配（DISTRIBUTION OF INCOME）：经济中总收入在单个人之间的分配。

生产要素（FACTORS OF PRODUCTION）：一国可提供的资源，包括所有的劳动、土地和机器。

收益率（RATE OF RETURN）：每种生产要素为提供要素服务所获得的支付。

专业化（SPECIALIZATION）：为了更加熟练化而从事单一的任务或少量任务。

综　述

国际贸易中的赫克歇尔-俄林理论提供了为什么国家之间要进行贸易的一种解释。大部分经济理论集中在单一的独特特征，并用它来解释现实世界所观察的经济现象。赫克歇尔-俄林模型用来解释贸易模式的特征就是一个国家资源的相对可用性。这些资源包括所有的土地、劳动以及机器，即经济学家所谓的“生产要素”。

一个国家能够利用自身的资源或生产要素来生产产品和劳务。由于国家之间所提供的生产要素不同，所以国家之间生产产品和劳务的成本也不相同。雇佣一种生产要素的成本取决于该国家这种资源的相对可用性。一个国家在一种生产要素上相对丰裕将会使得该要素的成本低于那些相对稀缺的生产要素的成本。所以如果一个国家拥有大量的劳动和很少的机器，那么劳动的成本（工资）往往较低，而机器的成本将相对较高。生产要素的成本将决定所生产的产品的价格。

使用相对丰裕的生产要素来生产产品的成本将比较低，因而这些产品的价格也将比较低，一个拥有大量劳动和少量机器的国家将能够以较低的成本生产那些在生产过程中需要大量劳动的产品。同样地，那些需要相对大量生产要素而在该国比较稀缺的产品的成本将比较高，这些产品的价格也将很高。国际贸易中的赫克歇尔-俄林理论集中在国家之间的相对要素禀赋。这并不是指一个国家有大量的劳动（比如该国是一个大国）；而是指该国劳动数量与土地数量和机器数量的相对比例。对国家之间发生贸易的原因的解释在于国家之间资源的相对可用性导致贸易前各国产品价格的差异。由于赫克歇尔-俄林理论集中讨论一个国家的相对禀赋，因此该理论也经常被称为国家贸易的要素比例理论。

不同国家的生产要素禀赋是不同的。在贸

易发生之前，国家之间生产产品的成本是不同的，这意味着国家之间的产品价格是不同的。当国家进行贸易时，它们在国外市场从其他国家购买比国内更便宜的产品。换句话说，它们所购买或进口的商品是其贸易伙伴相对更有效率地生产的；它们所销售或出口的商品是其自身能够更有效率生产的。国家也像个人一样，往往专业化地生产它们相对更有效率的产品和劳务。按照赫克歇尔-俄林理论，从国际化观点来看，效率是基于一个国家的相对要素禀赋。

659 在国际贸易理论中，相对优势和绝对优势有一个重要的区别。一个国家能够生产出比另一个国家更多的所有的产品和劳务（可能因为该国比较大），但还是能从与另一个国家的贸易中获益。如果一个国家能够生产出比另一个国家更多的产品，那么该国较其他国家而言具有生产这种产品的绝对优势。重要的是解释国际贸易的原因不是一国生产一种产品的绝对能力而是相对能力。相对能力依赖于一个国家内生产产品的相对成本。如果一个国家能够比另外一个国家以相对较低的成本生产一种产品，那么就可以说该国相对于另一国具有生产这种产品的相对优势。这个国家并不一定能够生产出与另一个国家同样数量的产品（如果另外一个国家在生产这种产品上有绝对优势），但是如果能够以更低的成本生产这种产品，那么另一个国家将有兴趣进行贸易。

国际贸易的赫克歇尔-俄林理论表明一个国家相对更加集中地使用其丰裕的生产要素来生产一种产品，将会具备生产这种产品的比较优势，所以一国将更有效率地生产那些需要相对大量丰裕资源作为投入的产品。这个国家将出口其具有比较优势的商品并从其他国家进口该国具有比较优势的其他商品。

应　用

赫克歇尔-俄林模型表明一个国家相对更加集中地使用其丰裕的生产要素来生产一种产品，将会具备生产这种产品的比较优势。一个国家能在国际市场上出售产品是因为该国能以相对更低的成本来生产该产品，故而能够承受该商品更低的价格。生产出口产品的成本在国内要比国外更低，国内相对集中地使用其丰裕的生产要素来生产出口产品，其生产要素的收益率——或者工资——比较低。同样地，一个国家进口的商品是外国能够提供的且其价格比国内更低的商品。外国能够承担更低的价格是因为进口产品的生产成本比国内企业更低。更低的成本是外国出口其使用相对更加丰裕的生产要素的商品的结果。

国家能够出口产品是因为它们能够比其他国家以更低廉的价格供给商品，而进口产品是因为该国能够以更低的价格从外国供给者那里购买产品。由于外国愿意购买的国内出口商品的价格要高于贸易发生前的国内商品价格，那么国内出口商品的价格在贸易发生后往往会上升。同样地，由于进口商品的价格低于贸易发生前国内生产者所能承担的价格，那么贸易发生后进口商品的国内价格往往会下降。对于贸易伙伴而言，价格将同方向运动：进口商品（国内进口）的价格将下降，而出口商品价格将上升。所以，贸易发生后，贸易发生国之间的商品价格会趋同。每个国家都会发现其出口商品的价格将上升，而进口商品的价格将下降。事实上，由于运输费用以及贸易壁垒等原因，国家之间的商品价格并不是完全相等。

当出口商品的国内价格上升时，资源被吸引到出口产业。出口产业所使用的相对较高比例的生产要素就是一国相对丰裕的生产要素。在出口产业中产出的扩张需要相对更多的丰裕要素而不是稀缺要素，因为出口产业在生产过程中需要更多这些要素。为了吸引到更多的丰裕要素，这些要素的收益率或者工资就必须上升。660

同样地，从国外进口商品，国内商品的产出水平会下降。如果出现这种情况，那么资源将从进口—竞争产业转移到出口产业。随着进口—竞争产业收缩，资源就会转移到出口产业，但是资源中的丰裕要素与稀缺要素的比例并不是出口产业所期望的，因为进口—竞争产业在生产过程中使用相对更多的稀缺要素。更多的稀缺要素将被闲置而不是立即被出口产业所吸收，从而必将导致稀缺要素的收益率下降。

当国际贸易发生时，出口商品价格将上升，而进口商品价格将下降。价格的这些变化将导致资源从进口—竞争产业转移到出口产业。由于丰裕要素被更密集地用于生产出口商品，因此丰裕要素的收益率倾向于上升；而稀缺要素被密集地使用到进口—竞争产业，因此稀缺要素的收益率将倾向于下降。这意味着收入分配将更多的偏向丰裕要素。当丰裕要素的收益率上升时，它将趋近于该要素在国外的收益率水平（在国外该要素的收益率下降）。同样地，当稀缺要素的收益率下降时，它将趋近于该要素在国外的收益率水平（在国外该要素的收益率上升）。所以，贸易不但使得国际商品价格趋于一致，而且驱使贸易国家之间的要素价格趋同。

赫克歇尔-俄林理论对不同相对要素禀赋的国家之间所发生的贸易给出了合理的解释。美国拥有相对较少的劳动和相对较多的土地和机器。许多发展中国家拥有相对较少的机器和相对较多的土地和劳动。美国往往向机器贫乏的国家出口工业制造品，这些制造品需要复杂的机器以及受过高等教育的劳动力，而进口需要大量劳动和土地的商品，如纺织品、鞋和农产品。

相关内容

国际贸易的赫克歇尔-俄林理论认为贸易模式是国家之间相对要素禀赋差异的结果。该理论由两位瑞典经济学家赫克歇尔和俄林在20世纪初提出。更早地，比较优势被认为是要素生产能力的差异，所以一个国家因为拥有更好的技术而能够生产相对便宜的商品。当技术在国家之间加快转移时贸易模式的解释将失去吸引力。假定国家在生产过程中使用相同的技术，那么赫克歇尔-俄林理论认为贸易前国家之间相对价格的差异是相对要素禀赋差异的结果。

对赫克歇尔-俄林理论有效性的经验验证有几种结果。赫克歇尔-俄林理论最著名的检验是诺贝尔奖获得者瓦西里·里昂惕夫（Wassily Leontief）采取的检验，他比较了美国进口和出口的要素密集度。美国是一个资本相对丰富而劳动稀缺的国家，所以按照赫克歇尔-俄林理论，美国应该出口资本密集型商品而进口劳动密集型商品。里昂惕夫的结果却与理论的预测相悖：实际上，相对于出口，美国进口更多的资本密集型商品。对于里昂惕夫之谜的解释涉及美国的劳动，美国劳动密集产业的高度保护以及美国进口商品中自然资源的密集度。对赫克歇尔-俄林理论有效性的进一步研究产生了多种结果。

当世界经济变得更加复杂时，贸易模式也在发生变化。最初，贸易只是不同商品在国家之间的转移：一个国家将出口棉花而进口酒类，这种被认为是产业间贸易的贸易模式很容易被赫克歇尔-俄林理论所解释。由于增加相似的相对生产要素的禀赋，特别是在发达国家，贸易已经涉及同一商品的进口和出口。因此，美国出口并进口汽车部件。这种贸易模式被称为产业内贸易。要素禀赋有利于决定一国广泛的产品种类上的比较优势，但是需要一个不同的理论来解释更特定商品种类的生产。因此，赫克歇尔-俄林理论并不能解释产业内贸易。

661

参考文献

Kreinin, Mordechai E. *International Economics*. 5th ed. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1987. 第12章提供了对赫克歇尔-俄林贸易理论的单纯文字描述。该章也讨论了赫克歇尔-俄林理论的一些实证检验以及部分竞争的国际贸易理论。

Krugman, Paul. "Is Free Trade Passé?" *The Journal of Economic Perspectives* 1 (Fall, 1987): 131-144. 一本可读性非常强的专业经济学期刊，《经济展望》（*Economic Perspectives*）也给非专家提供了广泛的话题。克鲁格曼（Krugman）的论文描述了国际贸易理论的扩展。

Krugman, Paul R., and Maurice Obstfeld. *International Economics*. Boston: Scott, Foresman, 1988. 第4章描述了赫克歇尔-俄林模型，利用了一些熟悉的基本代数。在84～86

页描述了该模型有效性的一些检验结果。

Schydlowsky，Daniel M. "A Policymaker's Guide to Comparative Advantage." *World Development* 12 (April，1984)：439-450. 对比较优势当前应用的一个略带技术性的、但是相当好读的描述。

Todaro，Michael P. *Economic Development in the Third World*. 3d ed. New York：Longman，1985. 第 12 章提供了关于李嘉图（Ricardian）和赫克歇尔-俄林贸易理论的精彩描述，强调这些理论在世界上最贫穷国家经济增长中的作用。

Williamson，John. *The Open Economy and the World Economy*. New York：Basic Books，1983. 第 1 章对过去 200 多年国际贸易理论的扩展提供了一个历史描述。第 2 章和第 3 章略带技术性且全面描述了比较优势和赫克歇尔-俄林模型。

互参条目

Absolute Advantage，绝对优势；Comparative Advantage，比较优势；Exports and Imports，出口和进口；Growth：Export Promotion and Import Substitution，出口推动型增长和进口替代型增长；International Trade and Gains from Specialization，国际贸易与专业化收益；Ricardian Economics，李嘉图主义经济学。

特伦斯·J·亚历山大（Terence J. Alexander） 著
李 琼 译
夏业良 校

THE HISTORY OF ECONOMICS
经济学史

662 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济思想史

经济学史是试图理解社会经济方面的解说和理论的进展。

主要术语

古典经济理论（CLASSICAL ECONOMIC THEORY）：经济学史上发端于一个时期的经济学理论，这一时期从18世纪中叶亚当·斯密（Adam Smith）到约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill）的时代，并包括大卫·李嘉图（David Ricardo）和托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）的思想。

边际效用价值论（MARGINAL UTILITY THEORY OF VALUE）：商品的价值因而价格是由它给消费者所带来的增加的满足程度决定的这一思想。

重商主义（MERCANTILISM）：17世纪和18世纪的一种经济理论，强调贸易差额盈余和有利于生产者和有限竞争的经济管制。

新古典经济学（NEOCLASSICAL ECONOMICS）：一个经济思想学派，强调边际效用价值论、数学形式主义以及方法上的个人主义。

重农学派（PHYSIOCRATS）：18世纪法国经济学家的一个派别，以弗朗西斯·魁奈（François Quesnay）为领袖，强调自然秩序和经济政策中农业的首要地位。

综　述

经济学史作为一门学科，研究关于如何提供社会物质再生产的理论的发展——生产什么、如何生产以及将生产利益分配给什么人。经济理论的发展主要是由两种因素推动的：智力的好奇心以及为了发展公共政策需要理解经济。尽管前一个要素经常发挥重要的作用，但是后者形成和塑造了经济学并促进它最重要的发展。

许多经济理论的现代史学家都效仿约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter），他在《经济分析史》（*History of Economic Analysis*, 1954）一书中描述了经济分析的发展，作为一般经济的原理研究，至少在理论上和物理学等同。然而，经济不是一个固定的对象，而是一种动态的、演化的和非常复杂的社会系统。在物理学中，理论会由于知识进步而变得过时，然而在经济学中，正是经济和经济关系的经常变动和调整改变着理论的有效性和有用性。

经济学是一门社会科学，其研究目标经济现象和经济行为——在起源和表现上是社会的而非自然的。因此，为了理解一个社会如何解决它的经济问题，清楚地理解观察的现象所处的环境是必要的。经济学史研究那些影响经济现象如何被解释的因素。这些影响是多种多样的，从哲学和道德伦理到物理学和自然科学的发展；但是最重要的是一个特定社会的社会和文化历史、经济结构和经济发展水平。经济学中的不同理论以及随时代发生的变化都可以据此得到最好的理解。

经济结构及其发展水平有助于决定经济关

系和生产形态。人们会认为农业社会产生的经济理论不同于商业社会或工业社会。通过比较18世纪中叶法国重农主义者提出的经济理论和亚当·斯密在工业化时期的英国提出的经济理论，就可以清楚地看到这一点。重农主义者提出了大量理论来解释法国农业社会的经济关系，他们体现的一个主要原则是——只有农业生产创造财富（生产净剩余），而所有其他经济活动如制造业不创造财富（不生产净剩余）。重农主义者主要关注如何改革法国经济，其主要弱点由农民的贫困显现出来。当时法国的制造业专门为贵族生产奢侈品。另一方面，亚当·斯密生活在格拉斯哥，苏格兰一个繁华的商业城市，那里商业和制造业的利益效应对斯密是显而易见的。由此可见，鼓励商业活动对他来说有特殊兴趣。他相信主要的经济问题是减缓市场经济扩张的重商主义规则。

663

另一个关于经济发展中的变化如何既影响政策问题又影响经济思想的例子出现在16世纪和17世纪。当时，新大陆发现以后金银流入欧洲，国际贸易的普遍增长带来了一系列新的经济论点和问题。因此，重商主义者的经济理论集中关注货币问题和国际贸易。

要理解一个特定社会的文化、社会历史和结构，最清楚的方法是考察它的哲学。政治经济学（经济学最初的名称）作为一个研究领域最初就是作为道德哲学的一个分支，起源于文艺复兴和启蒙时期新教的自然法哲学家，其影响仍然存在。这些早期的哲学家认为宇宙既包括自然又包括社会，都存在自然法则并受自然法则支配。根据这种观点，经济力量和规律被提升到物理法则的水平，是永恒的和普遍的。哲学的其他发展有助于形成许多经济理论，包括深受德国哲学家乔治·W·黑格尔（Georg W. Hegel）影响的卡尔·马克思（Karl Marx）的经济理论。威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons），边际效用原理的三个创始人之一，其理论受到功利主义的奠基人杰里米·边沁（Jeremy Bentham）的影响。英国哲学家乔治·E·穆尔（George E. Moore）提出的理论受到凯恩斯思想的影响。

社会智力环境的另一种表现以及对它的重要影响是自然科学的发展。自然科学的发展甚至影响斯密之前的经济学。重农主义者就受到机体循环机制的新理论的影响（他们的领袖弗朗西斯·魁奈就是一位著名的内科医师）；斯密部分地受到艾萨克·牛顿（Isaac Newton）爵士的启发；19世纪70年代的边际革命形式上起源于能量守恒定律。这种现象部分是自然法则观的结果，即相信社会科学应该效仿自然科学，特别是在理论结构和使用数学作为语言来表达和发展经济理论方面。

应　用

尽管哲学家长期以来一直都在思考经济活动和经济现象，但是他们所处的社会的经济方面从属于社会的、政治的和神学的因素。因此，当亚里士多德（Aristotle）在《政治学》（*Politics*）中描写商品交换的时候，他关注的是不同社会阶层之间交换的政治含义和挣钱的伦理问题而非经济问题，如什么因素决定商品的相对交换比率或价格。只是到了17世纪市场经济兴起后，经济的理论化才得以开始。

第一批经济理论家是17世纪和18世纪的商人。这个不同的群体通常指的是重商主义者，他们主要关注金钱和国际贸易的问题。他们的一个主要信条是一个国家应该在政府干预之下，在与其他国家的贸易中保持盈余；日本20世纪的经济政策正是由于这个原因经常被称为重商主义。

重农主义是第一个正式的经济理论学派，重农主义的领袖魁奈提出了第一个经济模型，即著名的“经济表”。魁奈试图揭示经济部门之间的联系以及社会财富如何建立在农业的基础之上。

斯密通常被称为现代经济学的奠基人。斯密的《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776，简称《国富论》）正是当时的产物，反映了变化中的经济环境和学术趋势。如书名所言，斯密主要关注的是促进社会繁荣的因素。斯密将这个自然秩序称为“自然自由的社会”，当社会宇宙的自然法则通过人的本质和社会制度与大自然步调一致地发挥作用时，其结果是人类干预无法阻止的。《国富论》的大

部分内容着重攻击重商主义体系所主张的政府对经济各个方面的干预。重商主义企图用这种干预来提高少数人的私人利益而有损于大多数人。斯密持久的成就是他认为个人追求自己的私利，好像由一只“看不见的手”所引导，最后增进了社会的利益。斯密宣称这种追求是自然的（基于自然的），并且在市场框架下导致更大的经济增长。

664

在以大卫·李嘉图、托马斯·罗伯特·马尔萨斯和约翰·斯图亚特·穆勒为代表的古典政治经济学派，斯密的市场经济模型得到了进一步发展和精炼。古典政治经济学中的一个基本理论就是劳动价值论。该理论首先由斯密提出，后经李嘉图提炼，阐述了商品的相对价格在长期是由生产商品所使用的劳动数量决定的，因而劳动就是市场经济中决定秩序的力量，在背后发挥作用从而产生经济的内在一致性和协调性。

卡尔·马克思（Karl Marx）根据 19 世纪变化的经济环境进一步发展了古典政治经济学。马克思对经济学理解的一个重大贡献是他对经济周期的分析，而此处指的是商业周期。马克思强调投资行为对驱动经济的作用，以及利润在引起衰退方面的弱点。马克思还强调资本向少数人手中集中的趋势。马克思的经济学应该被看做是对工业革命在欧洲社会产生分裂性影响的一个反映。

1860 年，穆勒和李嘉图的古典经济学由于局限于解释不复存在的经济而逐渐过时了。马克思延续了许多古典思想，但给予它们一种激进的解释。反之，边际效用革命是对劳动价值论政治学的反映，并且受到兴起的个人主义社会观和能量守恒定律的启发。在 19 世纪 70 年代早期，三位经济学家——威廉·斯坦利·杰文斯，卡尔·门格尔（Carl Menger）和里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras）——同时而又独立地提出了边际效用价值论，宣称商品的价值由它们的边际效用决定，而不像古典经济学家所认为的那样是由它们所包含的劳动决定。具有同等重要性的是杰文斯和瓦尔拉斯对数学的运用。他们两人都相信经济学可以像理论物理学一样具有科学性，他们提出了以能量守恒定律为基础的交换经济模型。因此，杰文斯和瓦尔拉斯之后的新古典经济学理论学派就从关注社会和历史因素转向了抽象的模型和数学形式主义。

20 世纪 30 年代的大萧条使得经济理论有必要重新思考历史和社会因素；经济灾难如此严重、持续时间如此之长，以致等待市场力量矫正经济（这是新古典经济学家所倡导的）的无为变得不可接受。在《就业、利息和货币通论》（*General Theory of Employment, Interest, and Money*, 1936，简称《通论》）一书中，凯恩斯坚持认为经济不能自我调节，因此政府干预经济是有必要的。凯恩斯的贡献是建立了一套货币经济学的经济理论，其中货币是联系过去和未来的一个纽带。凯恩斯解释说预期在决定投资水平方面起着关键作用；由此可见，经济机制可能是不稳定的，充分就业可能只是偶然现象。

相关内容

在《通论》的结论中，凯恩斯写道，“经济学家和政治哲学家的思想，不管是正确的还是错误的，都比通常所理解的要更有力。事实上世界是由少数例外统治的。”这种经济理论的提出不仅为解释经济而且为当前的经济问题提供解决方案。经济理论还没有能够提出一套普遍真理，用来分析经济并提供现成的解决经济问题的方案，因为经济在许多重要的方面仍在持续不断地演进和改变。20 世纪 70 年代及随后的几十年，经济出现了新的问题；但更为重要的是，大萧条之后经济发生了显著的变化。经济中占统治地位的是大型组织（跨国公司、工会以及政府官僚机构）和大量的计划，而且更多是国际经济。20 世纪 30 年代，许多经济学家一直在试图提出一种理论体系来解释这种发展。

有一种努力是由约翰·肯尼斯·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）做出的，他在《新工业国》（*The New Industrial State*, 1967）和《经济学与公共目标》（*Economics and the Public Purpose*, 1973）中，就当代经济中大企业的重要性提出了全面的看法。加尔布雷思强调在现代经济中权力、组织和计划的作用是理解现代经济的核心。

665

20 世纪 70 年代，通货膨胀和失业并存，而

大多数凯恩斯主义经济学家则认为这是不可能的，它导致了替代的经济理论的发展——货币主义、公共选择理论、理性预期和供应经济学——以前凯恩斯主义的经济观点为基础但使用了复杂的数学模型。另外，博弈论、制度经济学、后凯恩斯主义经济学以及“新”制度经济学的发展都试图脱离新古典简单的、经济的完全竞争模型以便理解其日益增加的复杂性。过去，经济理论的巨大发展一直都是紧随经济的巨大变化。新出现的经济秩序不仅很可能成为必要，而且还将产生经济理论的下一步重大发展。

参考文献

Blaug，Mark. *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge，England：Cambridge University Press，1978. 一本新古典经济学视角的最主要的经济思想史教材，这本书额外的吸引力在于它逐章评论了经济学中的经典书籍。

Canterbery，E. Ray. *The Making of Economics*. 3d ed. Belmont，Calif.：Wadsworth，1987. 对经济学历史的精彩介绍，把思想放在他们产生的知识和政治环境中。非常有力地介绍了近期的发展。

Galbraith，John Kenneth. *Economics in Perspective*. Boston：Houghton Mifflin，1989. 通过利用经济学中最杰出的职业之一，加尔布雷思叙述了变化的经济和社会因素如何影响经济理论和政策。对20世纪的发展特别有益，加尔布雷思是其中一个主要的表演者。

Heilbroner，Robert L. *The Worldly Philosophers*. 6th ed. New York：Simon & Schuster，1987. 一部关于伟大的经济学家、他们的生平以及思想的娱乐性的非正式的历史。对于经济学历史和经济学的理解而言，没有比这更好的起点。

Mirowski，Philip. *More Heat than Light*. Cambridge，England：Cambridge University Press，1989. 米罗斯基（Mirowski）描写了物理学对经济理论发展的影响，特别是新古典经济学，并且精确地分析了这一活动的内在局限性。精彩而刺激，但对不熟悉物理学或经济学史的人来说难度较大。

Schumpeter，Joseph. *History of Economic Analysis*. New York：Oxford University Press，1954. 范围广博，风格鲜明，从经济理论作为一套普遍真理的角度来看，它是一本权威性的经济学史著作。

Smith，Adam. *The Essential Adam Smith*. Edited by Robert L. Heilbroner and Laurence Malone. New York：W. W. Norton，1988. 内容节选自《国民财富的性质和原因的研究》，以及斯密的另一重要著作《道德情操论》（*The Theory of Moral Sentiments*）。尽管每一节之前的介绍性文章很精彩，但真正的精彩是斯密——没有东西可以替代原著。

Stark，Werner. *History of Economics and Its Relations to Social Development*. Oxford，England：Oxford University Press，1944. 在这本篇幅很短（不足100页）的书中，斯塔克（Stark）运用知识的社会学方法来分析经济学史。

Veblen，Thorstein. *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*. New York：Augustus M. Kelley，1919. 这本文集包括凡勃伦（Veblen）的重要论文，包括对经济理论发展的洞见，以及凡勃伦自己对经济分析的许多原创性贡献。尤其重要的是名为《经济科学的预想》（The Preconceptions of Economic Science）的三部分论文。

互参条目

Classical Economics，古典经济学；The Invisible Hand，看不见的手；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；The Labor Theory of Value，劳动价值论；Marginal Utility，边际效用；Marxist Economics，马克思主义经济学；Mercantilism，重商主义；Neoclassical Economics，新古典经济学。

查尔斯·M·A·克拉克（Charles M. A. Clark） 著
邸晓燕 译
杜丽群 校

HOUSING ECONOMICS
住房经济学

 经济学类别：福利经济学

研究领域：城市经济学

住房经济学主要研究公有住房或私人住房的市场供给与需求问题。其中，房屋市场的研究不仅包括家庭本身的各种特征，还包括邻近地区、交通、金融市场以及其他因素。

主要术语

供给弹性（ELASTICITY OF SUPPLY）：指生产或供给的反应，是用供给变化的百分比除以价格变动的百分比进行衡量。

资产净值（EQUITY）：一间房屋的市场价值与抵押贷款后剩余本金之间的差异。

过滤（FILTERING）：指房屋因贬值或折旧从高收入家庭向低收入家庭转移的过程。

收入弹性（INCOME ELASTICITY）：指需求的反应，用需求变动的百分比除以收入变动的百分比来衡量。

抵押贷款（MORTGAGE）：金融机构（如银行、保险公司和抵押贷款公司）向房屋购买者发放的贷款。

永久性收入（PERMANENT INCOME）：消费者预期在他一生中所能获得的收入。

价格弹性（PRICE ELASTICITY）：用来衡量消费者需求的反应，指消费者需求变化的百分比除以价格变化的百分比。

税式支出（TAX EXPENDITURE）：政府根据购房者的购买面积，通过减免税收、信贷等方式来降低购买者所支付税收的一种间接性政府开支。

代金券（VOUCHER）：一种向低收入家庭发放的贷款，以保证它们能够租赁或购买更好的房屋。

综　述

房屋不同于其他商品。首先，房屋具有多种尺寸和类型，在建筑面积和建筑风格上存在很大差异，因此，不可能将它视为均质商品而进行分析。一座房屋的价格不仅反映出其自身具有的所有特征，而且也反映出周边地区和交通等特征。其次，相对于其他商品和服务而言，房屋的价格是相当昂贵的。买房也许是大多数消费者所能经历的一笔最大金额的交易了。由于金额巨大，买房者为购买房屋必须贷款。因此，融资期限成为购房活动的主要组成部分。

房屋和其他商品的第三点区别是，当消费者想要转让房屋时，会产生高额成本。这不仅仅是因为搬运家庭用品的成本高昂，而且也因购买新房和出售旧房都存在成本。正是由于这种高成本的存在，使得房屋的流动性以及房屋的供求深受影响。除非已经做好充分准备，否则人们不会轻易搬家。最后，房屋不同于其他商品的特点还在于它的不可移动性和持久性。不可移动性是指，当房地产市场行情看涨，房屋的价格也随之上升；当房地产市场行情看跌，房屋价格也会下降。住房市场与汽车市场不同。例如，当新英格兰地区因经济衰退时，房屋的价格会下降。卖房者不可能将房屋移动到加利福尼亚以求卖得高价。持久性是指，房屋可以供人一辈子居住使用。上述这些特征都会影响到住房市场的变化和政府政策的制定。

住房经济学主要研究房屋市场上的供给弹性和需求弹性。实证研究表明，房屋的需求价

格弹性大约为－1.2至－0.75。这意味着，当房屋价格上涨10%时，房屋需求的数量会下降7.5%～12%。其政策含义非常明显，如果房主承担的某项税收减免1%，那么该项政策将导致房屋的需求量增加0.75%～1.2%。

667 房屋的收入弹性大约为0.75。这意味着，当人们的收入增加10%时，对房屋的需求数量会增加7.5%。需要注意的问题是，房屋需求数量的增加与收入增加不是成比例的。也就是说，当收入增加时，人们对房屋的需求数量也会增加，但两者之间不一定存在适当的比例关系。了解房屋的收入弹性对于政府制定政策非常有好处。例如，假设收入弹性已知，一项针对特定群体的政策使其收入增加10%，那么就可以预测这部分人的房屋需求将增加7.5%。

上述结果表明，实施传统的财产税是可行的。如果房屋需求量随着收入的增长而以较低的比例增加，那么高收入劳动者的收入中用于支付税收的比例要低于低收入劳动者的支付比例。因此，财产税被视为具有累退性质。但是，当考虑到对资本品征税的一般均衡影响时，由于资本所有权过多集中在富人手中，人们会发现财产税更具累退性。

应　用

经济学家利用享乐主义方法来分析房屋特征的隐性价格。这种方式是将房屋的价格分解成各种特征的内涵价格，这些特征包括房屋结构、周边地区、区位、公共设施（如学校）以及其他特征。20世纪60年代，戴维·M·格雷瑟（David M. Grether）和彼得·米兹科斯基（Peter Mieszkowski）曾对康涅狄格州的纽黑文市的房屋价格进行过研究。他们估计了房屋自身特征、地段、周边地区、学区质量等内含价格。结果表明，砖混结构的房屋能比木制框架结构建筑多售1 300美元。一座具有实木地板的房屋与其他材质地板的房屋相比，可多售1 700美元。他们也发现，孩子在当地学校读书的成绩、周围500英尺范围内邻居的数量等也会影响到房屋价格。之所以开展这类研究就是为了确定各种因素对房屋价格产生的影响，比如空气污染、与核反应堆距离、区域法的变化以及其他一系列因素。另外，税收评估人员利用这种模型可以从征税的角度估计房屋的价格。

联邦政府非常希望增加房屋的数量。通过直接的房屋建筑计划或者间接的房屋补助，政府希望通过强有力的经济手段来刺激人们拥有更多的房屋。政府已经采取了多种措施在增加房屋供给的同时降低房屋的价格。在有些地区，贫民窟被拆除了，穷人们住进了新房。在另外一些地区，通过建造中产阶层需要的房屋，将他们原有的房屋转让给穷人。在需求方面，政府为购房者的贷款利率提供补贴，降低他们的所得税。20世纪70年代，美国实施了另一项政策——房屋代金券，其目的是资助那些想要住进更好房屋的家庭，帮助他们做出租房或者买房的决定。但是，实施结果表明，低收入家庭对于政府的代金券体系并不是十分感兴趣。面对更好的居住条件和现金，低收入家庭更倾向于选择后者。

美国联邦政府通过联邦住房管理局（Federal Housing Administration）和退伍军人管理局（Veterans Administration）来提供购房贷款担保。联邦住房管理局成立于1934年，它为其他金融机构向购房者发放的购房贷款提供保险。正是由于它提供的保险增加了金融机构发放贷款的安全性，吸引了更多的金融机构参与到购房抵押贷款业务中来。

个人所得税为房屋所有者提供多种补贴。1987年，约瑟夫·A·佩奇曼（Joseph A. Pechman）声称房屋抵押税率的抵扣使政府税收减少198.55亿美元，财产税的降低使政府税收减少72.05亿美元，住房资本所得税的延期使税收减少65.5亿美元。三项税收之和约等于当年美国联邦政府用于建造房屋的直接开支（大约370亿美元）。这些间接的房屋补助有效地降低 668 了房屋价格，刺激了人们购买更多的房屋。而提供这些补助的理由是房屋是优质品，人们在购买这种商品时需要获得帮助以维持生存。但是，税法对穷人获得补助以买得起房子和富人们获得贷款以购得豪宅这两种情况未加区别。

住房市场与金融市场密切相关。因为购房者为了买房必须贷款。直到最近，金融市场上

才出现了能够提供房屋抵押贷款的机构。20世纪初期，抵押通常只能维持3～5年，购房者的贷款额只能占到房屋总价的50%以下。在贷款期内，贷款人只支付利息，到期后偿还全部本金，不存在抵押保险。而20世纪30年代的经济危机导致许多金融机构破产，促成了现代抵押方式的出现。这种方式通常是按照固定利率提供占房屋价格80%的贷款，时间长达30年。抵押贷款的利率取决于经济中的一般信用。

相关内容

1990年，美国住房总量约为9 000万套，其中6 000万套为城市房屋。在美国政府每10年发布一次的《人口和住房普查》(*Census of Population and Housing*)可以找到房屋总量的统计数据。房屋的总量取决于两个因素：新建数量和拆除数量。当新建房屋的速度快于拆迁速度时，房屋的总量就会增加。20世纪70—80年代，美国房屋总量因人口增加、收入提高和政府的补助而稳步增长。

多年以来，美国联邦政府积极地制定各种政策来改善人们的居住条件。例如，1949年《住房法案》(Housing Act)宣称：

> 国会特此宣布，国家的一般福利和安全以及人民健康和生活标准需要……尽可能实现每个家庭拥有一套体面的住房和舒适的生活环境。

因此，美国联邦政府积极为人们提供住房补贴。其中一些补贴是直接的、明显的，如城市中的公共住房，另外一些补贴形式是间接的，但也是非常有效的。例如，抵押保险、税率补贴、税收减免和信用。所有这些都是为了改善美国居民的居住条件。

詹姆斯·海尔布伦(James Heilbrun)总结了实施住房补贴的四条原则：第一，一些人认为由于房屋是准公共品，所以为了刺激更多的消费就应该进行补贴；第二，为了减轻贫困带来的负面影响，对穷人进行补贴可以使他们拥有一个安身之所；第三，更好的居住条件可以减轻如贫民居住区内吸毒等负外部影响；第四，住房补贴对于穷人来讲也是一种有效的收入再分配途径。

参考文献

Arnott, Richard. "Economic Theory and Housing." In *The Handbook of Regional and Urban Economics*. Vol. 2, edited by Edwin Mills. New York: Elsevier Science, 1987. 一篇非常出色的评论有关住房市场微观建模的文章。

Grether, David M., and Peter Mieszkowski. "Determinants of Real Estate Values." *Journal of Urban Economics* 1 (1974): 127-145. 一个非常好的运用隐性方法进行分析的例子，它把房屋的价格分解为若干部分，包括建筑结构、周边地区和地段以及交通条件等因素对价格的影响。

Heilbrun, James. *Urban Economics and Public Policy*. 3d ed. New York: St. Martin's Press, 1987. 该书全面回顾了住房经济学理论和政策问题。

Mayo, Steven K. "Theory and Estimation in the Economics of Housing Demand." *Journal of Urban Economics* 10 (1981): 95-116. 该文概述了房屋需求的实证研究结果，包括研究内容、房屋价格估计和房屋需求的收入弹性。

Muth, Richard F. *Cities and Housing*. Chicago: University of Chicago Press, 1969. 该书是房屋和城市规划的现代经典之作。作者在第一部分探讨了房屋和城市空间形式的理论问题，在第二部分运用芝加哥城市的数据进行了实证分析。

Olsen, Edgar O. "The Demand and Supply of Housing Service: A Critical Survey of the Empirical Literature." In *The Handbook of Regional and Urban Economics*. Vol. 2, edited by Edwin Mills. New York: Elsevier Science, 1987. 该文对众多从事房屋供给和需求的实证研究进行了非常好的评价。

Pechman, Joseph A. *Federal Tax Policy*. 5th ed. Washington, D.C.: Brookings Institu-

tion，1987. 该书是获取有关联邦政府税收政策内容的最好选择，其中包括有关房屋税式支出的全部内容。

Struyk，Raymond J.，and Marc Bendick，Jr. "Housing Vouchers for the Poor：Lessons from a National Experiment." Washington，D. C.：Urban Institute Press，1981. 本卷是关于利用帮助穷人获得更好住房的大规模国家性实践的全面报道。讨论了代金券方法的需求方面和供给方面的政策。

Sullivan，Arthur M. *Urban Economics*. Homewood，Ill.：Richard D. Irwin，1990. 城市经济学中最现代的教材。描述了住房经济学以及住房政策一个很好的导论。

互参条目

Elasticity，弹性；Financing，融资；Mortgages and the Mortgage Rate，抵押贷款和抵押贷款利率；Tax：Progressive Income，累进所得税；Tax and Taxation，税收和税收制度。

约翰·E·安德森（John E. Anderson） 著
李 琼 译
夏业良 校

HUMAN CAPITAL
人力资本

 经济学类别：一般经济学

研究领域：经济学理论和人力资源培训

人力资本指的是在工作场所具有生产能力的技能，是由工人过去受到的教育和训练产生的。一直以来，在美国，人力资本储备的增加对经济增长起到了1/4的作用。

主要术语

资本（CAPITAL）：被重复应用于其他生产过程的产品，比如机器、计算机、建筑物和人的技能。

经验性证据（EMPIRICAL EVIDENCE）：为了在实际情况下应用理论或为理论提供支持而从个人和企业的数据中得到的信息。

投资（INVESTMENT）：在一定时期内被增加到资本储备中的资本物品的数量。

生产特征（PRODUCTIVE CHARACTERISTICS）：一个雇员所具有的能在一小时内完成更多任务或更有价值任务的特点。

收益率（RATE OF RETURN）：收益超出成本的比率；收益和成本可以发生在不同的时期。

社会成本及收益（SOCIAL COSTS AND BENEFITS）：社会而不是个人承担的成本及享受到的收益。

补助（SUBSIDY）：政府向个人、居民户或出售了某种商品的企业提供的任何形式的、直接或间接的财政援助。

综　述

不同的人具有不同的生产特点。有些特点是基因遗传和家庭环境的结果，例如身高、力量、性格和基本的智力水平。其他的生产特点则是来源于人们早期生活中的活动，比如父母的培养、学校的教育、体育活动和在职培训。人力资本指的是由上述的原因而产生的工人的生产特性：任何能提高工人的这种特性的活动即为人力资本投资。

人力资本投资的最熟悉的形式即是学校教育。一般来说，学校教育是在人们生活的早期阶段发生的。在绝大多数的工业化国家，学校教育在一定的程度和阶段上是强制性的。除此之外，在强制性的学校教育阶段之后可能会有"自愿性的教育"。这些学校教育是有成本的。学生承担学费和书本费，比起他们呆在家中或是找工作会产生更多的食宿费，而且学生必须抽出时间来学习，这些时间本来可以用来工作以取得收入，或是享受闲暇。因此，学校教育的总成本是直接的货币花费和间接的学生的时间价值。

此外，学校教育的收益并不会立即产生。学校教育分为知识和技能。毕业时人们在劳动力市场上寻求被雇用。假设所有工人的工资都是相同的。因为企业会通过采购优质的投入来取得更大的利润，技能较高的工人就会发现他们比那些技能较低的工人更受欢迎。事实上，熟练工人所能提供的潜在利润是非常大的，所以企业间为了雇到熟练工人而相互竞争。企业为了使自己的产品比起竞争对手更有吸引力，

最有效的方式就是提高工资。结果，工人的工资不再相同了。因此，接受学校教育非常重要的一个好处就是提高一个人未来的收入。

其他好处也很重要。受到良好教育的工人经常会有更健康的和更令人愉快的工作环境，有需要承担更多责任以及更能激发个人创造力的工作和更好的升迁机会。此外，他们比那些不熟练的工人失业的可能性更少。

这样，个人现在承担了教育成本并在将来的生活中将享受到累积的收益。在这个意义上，学校教育是人力资本的投资。请注意按阶段递进的自愿性教育：高中、大学和最后的研究生水平的教育。每个阶段都是可以选择的，并且代表了对人力资本的增加投资。

形成技能的另一种形式是在职培训。这种 671 培训有可能是正式的：以学徒身份的形式或者雇主组织的系统的培训课程的形式。但是，通常情况下在职培训是通过操作、观察熟练的同事或是休息期间非正式的交谈来学习的。企业可以通过工作场所的合理安排来促进这种非正式的在职培训——比如可以把接受培训的职工和专家安排为一组或者在不同的部门轮换受训者。这种培训的好处，就是增强了工人技能和生产效率。这种培训的成本很小：包括受训者本来可以用接受培训的时间进行生产的产出，出现错误的成本，还有专家因受训者分散精力而损失的产出。只有当收益超过成本的时候，雇主才有动力提供这种培训，因而增加企业的利润。有些形式的在职培训增强了技能，对所有的企业都是有价值的。比如打字、计算机编程和汽车修理。而其他的一些技能只对提供培训的企业有用。使新的雇员大体上熟悉企业的组织结构和生产方式是适用于特定企业的人力资本投资形式。

在实践中，培训可能包括一般的和适用于特定企业的因素，但是差异还是很有用的。完成一般的在职培训之后，工人对所有的企业来说变得更有价值了，他也就能要求更高的工资。事实上，那种虽然工资比较少但是可以提供更多培训机会的工作在职业生涯的初始阶段还是很可取的：收入上的短暂损失意味着终生更高的工资。另外，由于其他的企业可能不愿意付出更高的工资，具备了适用于特定企业技能的工人只对他或她现在的雇主有更多的价值，所以除了这种情况外，适用于特定企业的技能对工人来说价值很小。如果这个工人辞职，企业的投资就会浪费。在这种情况下，雇主会给工人提供更多的工作保障以保护对特定企业技能进行的投资。

人力资本投资的第三种形式就是花费在健康上的时间和金钱。一周慢跑两次对人的生理和心理状况都是有益的，它使工人更能胜任工作。因为这个原因，有些大公司为员工提供了健身设施。

移居也被看成是人力资本的投资。迁移成本（包括金钱的和心理的）产生之后，一份更好的工作或更愉快的居住环境带来的益处，要经过将来的一段很长的时期才能积累。

应　用

如果教育的收益超过接受教育的成本，那么在学校教育上的投资就是一个理性的决定。就像前面提到过的一样，学校教育的一项很重要的收益，就是增加将来的收入。许多研究都试图测量收益和成本。雅各布·明瑟（Jacob Mincer，1974）在他的经典著作《学校教育、经验和收入》（*Schooling, Experience and Earnings*）一书中，估计教育上的投资在1959年有15%左右的收益率。这样，在1959年花费在学校教育上的100美元在将来会使收入每年提高15美元。

由于大学招生率的提高和更多接受高等教育的工人出现在劳动力市场上，大学毕业生和高中毕业生之间的工资差距变小了。理查德·弗里曼（Rechard B. Freeman，1976）在《过度教育的美国人》（*The Overeducated American*）一书中提出在20世纪70年代早期，对于大学毕业生的市场需求从求大于供变成了供大于求。大学教育的收益率下滑到了10%，并且从那时起一直下降。收益率的下降是大学招生增加的自然结果，而且这种下降可能持续下去，直到人力资本上的投资和实物投资的收益率一样，即3到5个百分点。相比较而言，第三世界国

家受教育的工人更少，收益率仍然非常高，在10到20个百分点。

收益率的下降也和教育的水平有关。受到研究生教育的人也可能得到最低工资。在回顾了学校教育包含的成本之后，这看起来并不令人吃惊。时间的成本增加了，因为学生已经得到了更高水平的教育。此外，并不是所有的收益都是以收入来衡量的：具有研究生学历的工人从他们的工作中能得到更多的非金钱的快乐。

上面列举的学校教育的收益对于接受这种投资的人来说是自然增值的。不过，社会仍然从他或她的学校教育投资中得到了收益。比如，一个更有效率的工人有更高的收入，所以就会为国家的财富贡献更多的税收。受到较多教育的工人失业的可能较小，就会可能领取较少失业救济金或者犯罪。这样的人更有可能成为见多识广的和更有道德的选民，在通常情况下，会为她或他的孩子们提供一个更有利的家庭学习环境。但是，因为这些收益对于社会的成员来说不是很明显，所以这些收益一般不会在个人做出接受教育的程度的决定时被考虑在内。结果，即便私人和社会的总收益超过了成本，私人的收益却可能因为付不起成本无法实现，个人可能决定辍学。这是社会普遍推行强制性学校教育和为教育提供补助的一个有力理由。强制性学校教育保证了即便是那些不考虑教育的未来收益的最短视之人也必须进行有用的投资。得到补助的学校教育降低了个人对教育的货币成本，并且使学生留在学校的时间更长。

672

在美国，公立学校的学费对州内的学生比对州外的学生低。换句话说，对州内学生的补助要多一些。如果州内学生更倾向于在本地、本州寻找工作，这样有很好的经济意义。社会——在此即为本州的居民——更有可能享受到为州内的青年而不是州外的人提供教育的收益。

在前述中提到，移居对于个人来说是有利可图的人力资本投资，对于社会来说却可能是损失。如果一个州内的学生完成了学业并且到别的地方找工作，那么州内的居民就无法享受教育补助带来的好处。在美国，居民从北部或中西部地区移居到南部和西部，对于一些州来说移居是损失而对于另外的一些州来说是收益。当然，对整个美国来说，移居带来的净收益仍然是确定的，因为工人移居到了他们的生产能力得到最大发挥的地方。

类似的，国际移民是在全世界对学校教育投资的收益进行重新分配。第三世界国家在任何方面都缺乏受过教育的人力资本，当它们最熟练的工人从国内移民到国外的时候遭受到了巨大的损失。“智力流出”对于那些高度熟练工人向外移民的第三世界国家来说是个熟悉的贬义词。

对人力资本的投资也能从国家的水平来衡量。当经济使用更多的投入，总产出也会增加。在对1974年出版的《1929－1969年美国经济增长原因解析》（*Accounting for United States Economic Growth*，1929—1969）进行的研究中，爱德华·丹森（Edward F. Denison）报告说，3.4%的总产出年增长率中，1/4是由于知识的增加。这个事实指出了研究、教育和培训作为重要增长来源的作用。

在法律领域，人力资本在衡量工作中或其他地方发生的意外事故带来的损失方面也有重要作用。什么才是损失的生命价值呢？人力资本方法就是由过去的人力资本投资来估计将来的收入流量。有人可能把估计生命价值的方法重新定义为抽象出来的死者将可能消耗的加上家庭和朋友情感悲伤的价值。从后一种观点来看，生命可能是无价的：人力资本方法只是提出了一种理性的最保守估计。

相关内容

人力资本的概念绝不是新出现的。在《人力资本概念的历史根源》（*Concept of Human Capital*）一书和《人力资本投资》（*Investment in Human Capital*）（1971）再版修改卷的第五章中，凯克（B. F. Kiker）将这个概念追溯到了1691年。尤其在19世纪，那种认为许多技能都是培养出来的观点占了统治地位，但是，既然人是不能买卖的，19世纪末著名经济学家阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）就认为人力资本的提法不现实而加以摈弃。经济学

领域经过了半个世纪才认识到，即使人不可以被买卖，他们的劳动服务事实上却是可以交易的。一个雇主因为使用了雇员的时间和技能而要付给他工资。

仍然有一些经济学家对人力资本理论的正确性表示质疑。他们提出，那些证实人力资本概念的经验性证据也可以支持对立的理论。根据人力资本理论，学校教育产生了能使工作场所的生产效率提高的技能，也使熟练工人对企业来说更有价值。这种所谓的筛选假设也可以有另一种解释。假设人们的生产能力从出生时就已经不同，在学校里，学生学到新东西，但是，除了基本的阅读、写作和算术，他们并没有学到对雇主来说有用的技能。应该这么说，人们通过自身所接受的教育程度来显示他们在工作中有更高的能力掌握生产方法。这些人对雇主来说更有用，也因此得到了更高的报酬。673 这样，学校教育和将来收入之间的关系还是没有发生变化，但是它们之间发生关系的机制却不同了。

要得到能证明人力资本概念有效性的证据是很困难的事情。几乎每个能支持这个概念的证据都可以被用来解释与其不同的理论。但是，区分这些各不相同的理论还是很重要的。大学的学历要经过16年的学校教育才能得到。人力资本理论认为这些年是具有生产性的。但是如果筛选假设是正确的，那么可以推测一个大学毕业生在考试上花的16年时间，可以缩短到12年甚至更短。多花在学校教育上的时间都是在浪费宝贵的资源。在政府财政很紧张的情况下，人力资本理论的正确性问题具有重要的意义。

就像生活中的很多问题一样，答案可能只是折中的。生产过程变得更加复杂了。操作新的机器通常需要更有技能的工人，需要提供技能的培训。同时，教育的课程在很多时候和工作脱节。按照将来社会的需要更新教育课程是一项很紧迫的事情。在教室里使用计算机是第一步。一个高科技、被知识推动发展的社会对教育体制提出了更高要求。只具备某种特定技能的学生会落后于他人。最具有生产效率的生产者，很可能既具备工作的方方面面的知识，又在某些领域里是专家。

参考文献

Becker, Gary S. *Human Capital*. 2d ed. New York: National Bureau of Economic Research, 1975. 贝克关于人力资源的理论开拓了新的领域。在这本经典的268页的书中，首次阐述了关于企业的培训与在职培训的区别。读者们即使跳过书中更技术化的部分，也可以对主题有大致了解。

Freeman, Richard B. *The Overeducated American*. New York: Academic Press, 1976. 该书旨在为社会大众提供信息，它阐明了在20世纪70年代大学生就业市场是如何由供不应求发展成为供过于求的。这本218页的书包含了关于就业、种族和性别差异的具体内容。

Fuchs, Victor R. *How We Live*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1983. 这是一本关于家庭和从出生到年迈这一阶段的多种选择的迷人的、极受欢迎的书。它将人力资源投资放到了更广的范围中进行讨论。适合高中生和大学生阅读。该书共有293页。

Kiker, B. F., ed. *Investment in Human Capital*. Columbia: University of South Carolina Press, 1971. 这本608页的书集中了到1970年为止近1/3的关于人力资源的重要学术贡献。其中的一部分是非常技术性的文章，但是它的确是一本涵盖了几乎所有人力资源投资活动并具有丰富洞察力的好书。

Mincer, Jacob. *Schooling, Experience, and Earnings*. New York: National Bureau of Economic Research, 1974. 这本152页的研究与格雷·贝克的书一同构成了许多关于教育与收入关系的书的基础。这是一本很有洞察力的基础读物，但是读者们还需要准备好了解更多的技术性细节。

Nadler, Leonard. *Developing Human Resources*. Houston: Gulf Publishing, 1970. 这是一本非技术性的书籍，提供了大量在职培训的模式及其如何带来更大生产力的例子。是对贝克理论概念的实用补充。该书共有262页。

Psacharopoulos, George, Jee-Peng Lee, and Emmanuel Jimenez. *Financing Education in Developing Countries*. Washington, D. C.: World Bank, 1986. 这本67页的研究书籍说明了那些教育系统需要资金在第三世界国家受到预算限制。这本研究是针对非政治家的读者所著，勾勒出了政策的大纲，并在独立的章节中用例子对其进行了生动阐述。

World Bank. *World Development Report*. New York: Oxford University Press. 这本每年发行一期的报告书，至1987年以来的每一期中都有50页是关于世界经济状况，8页是有关世界上130多个国家的宏观经济数据，还有100页是关于国际发展的话题。这个话题每年都不一样。面向广大的观众，1980年、1984年和1990年的期刊特别包含了关于第三世界国家人力资源投资的宝贵信息。

互参条目

Cost-Benefit Analysis，成本—收益分析；674 Development Theory，发展理论；Employment Theory，就业理论；The Life-Cycle Model Of Consumption，消费的生命周期模型；Migration，移民；Productivity and Wages of Labor，生产率和劳动工资；Subsidies，补贴。

威姆·P·M·威尔伯格 (Wim P. M. Vijverberg) 著
胡 雪 译
钱 苹 校

HYPERINFLATION
恶性通货膨胀

675 **经济学类别：**货币和财政理论
研究领域：货币理论

恶性通货膨胀是价格以每年百分之几千的速度急速上升。在恶性通货膨胀期间，货币的价值急速贬值，人们在可预计的一段期间内采用特殊的手段避免持有货币。

主要术语

中央银行（CENTRAL BANK）：具有发行货币以贷款给政府和私人机构的法定权力的银行，比如美联储。

货币需求（DEMAND FOR MONEY）：公众持有真实货币的意愿。

法定货币（FLAT MONEY）：不以商品为基础也不一定能与商品互换的货币，政府法令维持的非硬通货，也被叫做纸币。

财政赤字（FISCAL DEFICIT）：政府的开支超出税收收入的部分。

价格膨胀（PRICE INFLATION）：商品和服务以货币标定的价格增长率；货币的实际购买力下降的程度。

实际货币余额（REAL MONEY BALANCES）：以数量相当于公众持有的名义货币量除以价格水平。

综　述

对于恶性通货膨胀，并没有一种被普遍接受的精确解释。修饰词“恶性”指的是过度的，但是什么是“过度的通货膨胀”呢？有些人可能会认为，任何价格的上升都是过度的。另一些人可能争论说，当价格上升的速度比曾经发生过的要快时，就是过度的。比如说，在若干年内价格上升的速度每年在10%到15%之间，如果价格上升的速度达到了每年25%，这个新的较高的上升速度就会被很多人看成是过度的。

不过，经济学家一般用恶性通货膨胀这个术语来描述价格膨胀速度极高的情形，一般要达到每年百分之几千。比如，在一份非常著名的研究恶性通货膨胀的论文中，菲利普·卡甘（Philip Cagan）把恶性通货膨胀定义为：月初的时候价格上升超过50个百分点而在月末价格上升的幅度降到50个百分点以下并且至少在一年内保持在50个百分点以下的这种情形。卡甘对恶性通货膨胀的定义（每月超过50个百分点的膨胀速度）换成年膨胀率就超过了12 000%。

以上千个百分点计算的通货膨胀实际上使经济中发生的任何情况都打了折扣。比如，如果在恶性通货膨胀的情况下真实的国民产出上升或下降，那么它的实际变化的速度跟价格上升的速度肯定存在较大差异。因此，在研究恶性通货膨胀的过程中，所有其他的经济活动都是次要的。

有许多理论对相对缓和的通货膨胀的原因进行研究。一些人认为通货膨胀是“成本推动”造成的；还有的认为是“需求拉动”造成的。但是对于恶性通货膨胀产生的原因，却没有争议，恶性通货膨胀必定是需求拉动的通货膨胀，是由于经济中过量的货币数量的增长造成的，这和价格水平的上升类似。比如，德国在1922年8月开始发生恶性通货膨胀（根据卡甘的说法），1923年11月结束。在这16个月的末期，德国的货币供应是恶性通货膨胀之前的73亿倍，并且德国的价格水平上升了102亿倍。

在实际情况下，货币供应急速上升从而形成恶性通货膨胀，货币体系必须是不兑现货币体系或纸币体系。恶性通胀发生在货币单位和某种特殊商品（例如黄金）绑定在一起的经济里，这是不可想象的。事实上，所有有历史记录的通货膨胀都和法定货币的过度发行有关。

在恶性通胀发生期间，货币迅速丧失购买力。通货膨胀率成了以货币形式持有财富的主要成本。当人们认识到在恶性通货膨胀期间持有货币的成本时，他们就采取措施减少持有的货币数量。比如，卡甘报告说，在德国的恶性通胀期间，实际货币持有量只占到了通胀开始之前的3%，并且工人每天被支付了比从前更多的工资。

676

公众实际货币持有量的减少导致了货币流动速度加快，这又引起了价格水平的上升。在有记录的恶性通胀事件中，公众的实际货币持有量大幅度下降。值得注意的是，从恶性通胀开始到结束价格水平的上升超过了货币存量的上升，而后者伴随着实际货币余额的大幅下降。

恶性通货膨胀时常发生在社会动荡时期。许多恶性通胀发生在大战期间，或是大战结束后很短的时间内。在这种情况下的政府通常软弱无力，不能够通过一般税收、国内资本市场或国外的借款筹措足够的资金来进行必要的支付。所以，政府就只能开动印刷机器印出更多的纸币来弥补它的赤字。政府可以直接创造更多的货币来弥补赤字，或者可以从中央银行借款，使中央银行发行更多的货币。不管是哪种方法，都发行了货币并且随着政府的支出被投放到经济中去。

带来恶性通胀的并不是货币的发行和使用，而是用来弥补政府庞大赤字的货币发行。

具有讽刺意义的是，恶性通胀倾向于减少政府的实际税收收入，这是由于应交政府税收与实际支付的政府税收之间存在时滞。通胀的速度非常快，有时甚至达到了每天100%的速度，实际支付的税收只占其应计税收的一小部分。此外，发行货币对于政府来说不是隐性收入的无限资源。政府发行货币的速度越快，通胀的速度就越快。并且通胀的速度越快，人们就会采取更多的手段减少他们手中持有的货币。最近的研究显示，如果政府想要通过发行货币来使其隐性收入最大化，一般就应该将货币发行量每年控制在50%以下，如果货币需求对预期的通胀做出反应，货币发行每年应控制在10%以下。

一旦出现财政改革或者政府采取措施停止靠货币的大量发行来弥补财政赤字的时候，恶性通货膨胀就会结束。新的货币单位在恶性通胀结束后的短时间内就会出现，因为旧的货币单位实际上已经没有价值了。比如，在德国的恶性通胀结束时，流通的最小货币单位是100万马克的纸币。在1923年末这种纸币连一张邮票都买不起，而在1919年它值十多万美元。恶性通胀结束时，新德国马克的采用使德国货币去掉了后面的若干个零。

应　用

一战结束没多久，出现了几次恶性通胀。1922－1923年德国的恶性通胀已经提到过了。除此之外，奥地利、匈牙利、波兰和苏联都发生过恶性通胀。

奥地利的恶性通胀开始于1921年1月，结束于1922年8月。从恶性通胀的标准来看，这次通胀相对比较温和。价格水平上升了69.9倍，货币供应量是之前的19.3倍。通胀达到顶峰的时候是一月上升134%，实际货币余额是以前水平的35%。奥地利作为第一次世界大战中的一个相对较小的国家，不再是奥匈帝国的中心。它有非常严重的政府财政问题，这些问题部分是因为胜利的同盟国强加给它的赔偿。政府通过中央银行开动了印钞机以缓解财政困难，由此带来了恶性通胀。政府的改革和停止货币大量发行的措施才使恶性通胀得以结束。

匈牙利的恶性通胀和奥地利很相似，原因也类似。这次通胀始于1923年3月，结束于1924年2月。恶性通胀结束时匈牙利的价格水平比通胀开始时上升了4 400%，货币存量增加了1 700%。

677

波兰的恶性通胀始于1923年1月，结束于1924年1月。在这13个月中，波兰的货币供应量翻了395番，价格水平是通胀开始时的699

倍。通胀的幅度最大达到了一月 275%。

苏联的恶性通胀持续了相对较长的时间，从 1921 年 12 月一直到 1924 年 1 月。在这期间，价格水平上升了 12 400 000%，货币供应量增加了 3 380 000%。苏联的恶性通胀是在社会主义政府掌握政权之后发生的。苏联作家把这次恶性通胀描述为有预谋的，目的是为了剥夺那些积累了大量货币资产的人的财产。

希腊经历的恶性通胀是在第二次世界大战期间，从 1943 年 11 月到 1944 年 11 月。在这 13 个月中，价格水平上升了 4.7 亿倍，货币供应量上升了 360 万倍。通胀率达到顶峰时是每月百分之几千，实际货币余额降到了通胀之前的 1%以下。

历史上发生过的最剧烈的恶性通货膨胀是二战结束不久发生在匈牙利的通胀，开始于 1945 年 8 月，结束于 1946 年 7 月。通胀结束时匈牙利的物价水平是通胀之前的 3.81×10^{27} 倍，匈牙利的货币供应量增加了 1.19×10^{25} 倍。价格上升的最大幅度达到了一月上升 41.9×10^{15}% (1946 年 7 月)。对于二战之后匈牙利的恶性通胀的解释很令人困惑，但是值得注意的是匈牙利当时组成的联合政府中包括了共产党。有些人争论说这次通胀是共产党制造的，目的是为了把联合政府拉下马而代之以社会主义的政府。无论如何，通胀的发生是事实。

恶性通胀的其他例子，还有 1940 年末的中国，当时一场国民党和共产党之间的内战即将爆发。哥伦比亚在 1900 年左右也发生了恶性通胀，当时其国内发生了内战。

相关内容

恶性通胀是人类历史上相对新出现的事件，因为法定货币也是一个相对比较新的现象。在没有法定货币的情况下发生恶性通胀是不可想象的。

历史上的绝大多数恶性通胀都是一战后不久或是二战后不久发生的。即便 20 世纪 50 年代中期以后，有些国家也发生了通胀率超过每年几百个百分点的通货膨胀（比如拉丁美洲国家和以色列），但这些通胀却没有达到每年几千个百分点的速度，不足以被大多数经济学家认为是恶性通胀。

40 年代末期以后没有出现恶性通胀的原因，很可能是由于没有发生像一战和二战期间的那样大的社会动荡。除此之外，那些经历过恶性通胀的国家不愿再重蹈覆辙。

值得注意的是，历史上发生的恶性通货膨胀结束得相对比较快。有许多只持续了一年，没有超过四年的恶性通胀。这结合恶性通胀对于政府的实际和隐性税收收入是有害的经济分析，都显示出恶性通胀对政府的长期利益有害。恶性通胀有可能被利用来摧毁某个社会阶级，最明显的例子就是 20 世纪 20 年代的苏联；也有可能被当成一种试验，像 20 年代的奥地利、匈牙利、德国和波兰以及 40 年代的希腊和匈牙利，但是恶性通胀对政府并不有利。不过，无知的政府仍然可能把恶性通胀强加到它的国民身上。

参考文献

Cagan, Phillip. "The Monetary Dynamics of Hyperinflation." In *Studies in the Quantity Theory Of Money*, Edited by Milton Friedman. Chicago: University of Chicago Press, 1956. 这是一个有关七个恶性通货膨胀案例研究的非常有名的研究论文。虽然它针对的读者是专业的经济学家，但是非经济学家们还是可以理解这篇论文的大部分内容。

Crump, Thomas. *The Phenomenon of Money*. London: Routledge & Kegan Paul, 1981. 这本书研究了货币及货币机构的历史。其中第十七章主要阐述了通货膨胀并就恶性通货膨胀进行了很好的讨论。

Maier, Charles S. "The Politics of inflation in the Twentieth Century." In the Political Economy of Inflation, edited by Fred Hirsch and John H. Goldthorpe. London: Martin Robertson, 1978. 该书就数个国家中恶性通货膨胀和其政策进行了很好的讨论。

Poole, William. Money and the Economy: A Monetarist View. Reading, Mass.: Addi-

678

son-Wesley，1978. 正如标题所示，这本书是研究货币主义的。然而，它也包含了相当长的一部分关于恶性通货膨胀的讨论，非常值得一读。

Shapiro，Max. The penniless Billionaires. New York：Times Books，1980. 这本关于通货膨胀的书是针对普通读者的，第五章是关于20世纪20年代德国的恶性通货膨胀的很长的分析。

Yeager，Leland B. Experiences with Stopping Inflation，Washington，D. C.：American Enterprise Institute，1981. 该书阐述了许多由通货膨胀引起的激烈的经济衰退。第二章主要阐述了恶性通货膨胀的六个时期的结束。

互参条目

Deficit Spending，赤字支出；Demand-pull Inflation，需求拉动型通货膨胀；Monetarism，货币主义；Demand for Money，货币需求；The Money Supply，货币供给。

丹尼斯·R·斯达理夫（Dennis R. Starleaf） 著
胡 雪 译
钱 苹 校

IMPORT RESTRICTIONS
进 口 限 制

679 **经济学类别：** 国际经济学
研究领域： 商业政策

进口限制是对进入国内市场的外国产品的价格和数量进行直接或间接管制的方式。由于保护国内产业的需要和政治方面的原因，进口限制在国际贸易中起到了主要的作用。

主要术语

调整援助（ADJUSTMENT ASSISTANCE）： 管制措施中的政府补贴和免税，目的是间接提高本国生产的产品对进口产品的竞争力。

行政保护（ADMINISTERED PROTECTION）： 反倾销、抵消性关税、允许团体请求进口减免的例外条款程序。

灰色区限制（GRAY-AREA RESTRICTIONS）： 包括健康和安全管制、进口监控、政府采购以及关税手续等措施的方式，目的是阻碍进口幅度。

配额（QUOTA）： 进口国政府制定的对进口进行的数量限制，通常是由进口国政府和出口国政府协商确定，或者在争端出现时由商品的生产者之间进行协商。

关税（TARIFF）： 政府对进口商品征收的税。

综　　述

"进口限制"指的是主要被政府使用的、目的在于保护在国内市场上同外国商品竞争的国内农业和工业产品生产者的措施。这些保护主义措施主要分成两大类：一类是目的在于降低外国产品相对于国产商品的价格优势的措施，另一类是目的在于限制进入国内市场的外国产品数量的措施。

关税，即政府对进口品征收的税，是一种主要的、基于价格的进口限制措施。关税既可以按照特定数量商品固定数额的标准征收（从量税），也可以按照报关产品价值的百分比标准征收（从价税）。从量税和从价税都是通过提高进口品对于国内消费者的最终价格来限制进口的措施。

一国的海关税详细安排了对不同种类的工业和农业品进行保护的程度和类型。但政府也可以通过三种类型的行政保护对进口品征收附加税。反倾销措施允许国内生产商请求对那些按照低于外国生产者的成本价销售的外国商品征收附加税。抵消性关税允许国内生产商请求对那些由于外国政府补助而降低了进口成本（有时生产成本或制造成本）的外国商品征收附加税。例外条款（保卫措施）允许国内生产商请求取得暂时不承担本国政府在国际贸易协定中承诺的关税减让。在所有三种类型的行政保护中，进口援助通常是在国内生产商证明利益受到所涉及的进口品的损害的条件下实行的。

尽管关税和行政保护直接提高了进口产品的价格，进口产品仍然可以通过降低成本的措施在国内市场上取得对国内产品的价格优势，而国内的生产者却无法降低这些成本。调整援助的措施就具有降低生产成本的作用，它可以是货币的也可以是非货币的。货币性的调整援助指的是政府通过赠与、低息贷款、税收减免和工资补助等方式对国内企业给予财政援助，目的是降低企业生产、研发和结构性调整的成本。

而非货币性的调整援助指的是政府免除对国内企业的环境、健康、安全和反托拉斯的管理。

第二大类进口限制的措施包括更多靠数量限制而不是基于价格机制来阻碍进口的措施。进口配额直接限制了企业和个人被许可进口的数量。只要国内的需求超过了有限的供给，这些限制就会倾向于提高进口产品的价格。配额也可以根据国内市场上的份额制定一个固定的数量限制或百分比。在被称为国内数量控制的具体执行手段中，配额也可以对进口国的生产者规定在装配时使用国外生产零部件所占最大比例。政府可以单边实行进口配额，也可以和他国政府进行协商来确定他国向本国进口的数量。这些经过协商确定的配额在 20 世纪 50 年代成了进口限制的最主要形式，并经常和自愿性出口限制或自愿限制协定相提并论。当配额是通过一个或多个进口国同多个出口国的协商来确定的，这样的协定通常称为有秩序销售协定。

与配额不同，灰色区限制是通过对产品进口设置管制和程序性的壁垒来对进口数量进行间接限制。这些限制措施不是有效禁止某种产品的进口，就是对外国产品进入国内的时间进行拖延。通过健康和安全的管制，政府可以禁止那些达不到国内标准的产品进口，也可以通过海关程序要求对进口产品进行暂时的防疫隔离、对标签进行详细分类或进行现场检查。进口监控程序使政府可以对进口者进行监管，鼓励它们对进口合同的签署进行限制。最后，政府在进行采购的时候，可以很容易通过生产者的投标把进口产品排除在政府合同的考虑范围之外。

这两大类基于价格和数量的措施，展示了一系列直接和间接限制进口的手段。这些手段对政府的作用在发达国家和发展中国家是不同的，这是因为其国际环境和国内经济政治体制的不同。不过，二战结束之后，两种清晰的模式出现了。第一，关税作为一种限制进口的手段变得不那么重要了。第二，进口限制的好处，是以国内和国际贸易的国际政治化为代价的。

应　用

进口限制是主要以保护国内工业和农业产业的利益不受外国竞争损害为目的的。但是，20 世纪 30 年代发生的贸易战，对二战后发达国家和发展中国家试图对进口限制的作用进行管理起到了示范的作用。虽然由此产生的关税及贸易总协定（GATT）最开始只是一个临时的协定，但它成为了实行管制的框架。关税及贸易总协定的主要机制是一系列旨在降低关税水平的国际谈判。不过随着关税的降低，非关税贸易壁垒的使用却增加了。

从历史上看，关税是限制进口的主要手段，同时也是政府收入的重要来源。对于低收入的发展中国家来说，后一点仍然很重要。关税的好处，就是其能通过市场的作用使外国产品失去价格优势而退出市场。通过鼓励消费者消费国内产品，关税可以使竞争力较差、走向衰落的产业得到保护，或者为“幼稚性”产业（被称为进口替代的战略）创造保护性市场。但是，关税提高消费价格的负面作用，以及作为贸易战和 30 年代大萧条时期的可选工具而带来的后患，使得它成为了关税及贸易协定谈判的焦点。到 1986 年，多边关税谈判使美国、日本和欧洲共同体国家的总体关税水平降到了 6.5%以下。不过，在某些部门诸如服装、鞋类和农业，关税的水平仍然较高。

降低关税的国际努力有所成效，部分地归结于行政保护的使用。在发达国家更为普遍的是，这些措施为那些受到损害的团体提供了机会，要求根据例外条款取得暂时减免，或要求对外国不正当竞争行为征收反倾销和抵消性税收以取得保护。反倾销是行政保护的最常见的方式之一。美国和欧洲共同体的生产者有许多对来自日本、新型工业化地区如中国香港、韩国和中国台湾的产品反倾销的案例。但是，在实践中，行政保护并不多。更为常见的是政府以威胁使用行政保护作为谈判筹码，以压制外国政府自动限制出口。

调整援助作为一种间接限制进口的手段，在发达国家比在发展中国家更为普遍。由于夕阳产业面临着进口的竞争，日本政府在 20 世纪 70 年代末实行了结构性萧条产业法案。经过 80 年代的修正，这项法案为结构调整提供了财政援助并允许企业临时联合。与此不同的是，在

美国调整协助项目不如较为公开的限制进口的方式普遍。虽然在1962年援助项目已经存在，但严格的资格要求、广泛的资金削减和政企关系的负作用已经限制了它的使用。

虽然关税的使用已经下降，但是数量限制的使用越来越多，其程度被贸易分析者们认为值得保持警觉。以解决收支平衡问题为目的的单边配额具有关税及贸易协定的初期最常见的特点。在1955年和1957年之间，美国和日本之间的纺织品贸易争端导致了日本第一次进行棉纺织品自愿性出口限制。从50年代开始，经过谈判确定的配额从纺织业扩展到了别的部门，比如钢铁、汽车和民用电子产业，但最详细的有秩序销售协定仍然在纺织品贸易中。1974年达成的多种纤维协定作为一种临时协定，在80年代末和90年代初限制了85%以上的国际纺织品贸易。

配额虽然为国际贸易提供了一定的秩序，但是也带来了成本。如果进口国政府不在本国拍卖进口许可证（拍卖配额），配额就不像关税那样能形成政府的收入。配额提供的保护也是以消费者的支出为代价的。例如，由于80年代初达成的自愿性出口限制，日本的汽车在美国的价格升高，导致了国内企业的汽车制造商也提高了价格。更为重要的是，配额提高了外国企业的竞争力，降低了国内企业的竞争力。由于日本的企业面临出口到美国的数量限制，它们加速了向那些不受限制的、技术相对先进的产业的转移，比如纺织品、钢铁、汽车和民用电子。

最后，灰色区限制在二战后也扩大了。随着20世纪60年代日本转向关税自由化，该国很快获得了通过隐蔽的手段来限制进口的声誉。日本采用的诸如拒绝接受外国产品评测结果、海关手续的长时间拖延、给主要进口商的非正式指导和限制性分销系统导致了一系列的贸易争端，尤其是与美国的贸易争端。不过，灰色区限制并不仅仅是在日本使用。在20世纪80年代，关于灰色区限制的争端还包括欧共体禁止美国的添加了生长激素的牛肉的进口，还有法国要求所有录音机的进口只能在波瓦第尔（Poitiers）的小镇进行。

相关内容

进口限制在国际贸易的历史上扮演着不可缺少的角色。从16世纪到19世纪初，政策制定者们依赖进口限制来为政府提供收入和为国内的农业和新兴产业在面对外来竞争时提供保护。直到19世纪中期，生产者和政府开始认识到，减少对贸易的限制可以增加经济增长和扩大国际影响。英国在19世纪40年代对农业关税的减少导致了进口限制的逐渐减少，这一情况直到19世纪80年代世界经济萧条和20世纪30年代要求保护国内生产商的呼声重新出现才结束。但是，20世纪30年代的贸易战的数量和带来的冲击，使关税这一单边的行为变得不再那么正当，也导致了1947年关税及贸易总协定的建立。

不过，到了20世纪80年代，分析者提出了一种"新保护主义"，它的适用范围是有选择的，它使用的是进口限制而不是关税。新保护主义并不是一夜之间产生的。在呼吁自由贸易的关税及贸易总协定体制下，发展中国家要么就拒绝成为该组织的成员，要么就转而采用非关税贸易壁垒来保护新兴产业。随着发达国家关税水平的降低，政府转而采用其他的进口限制以满足有组织的企业、农业和劳工组织寻求减少进口的要求。

关税及贸易总协定谈判的东京回合（1973—1979）不同于先前的多边谈判，这次谈判专门针对非关税贸易壁垒的问题，比如行政保护和灰色区限制。在关税及贸易总协定谈判的乌拉圭回合（1986—1990）中，政府也开始试图取消农业和服务部门的进口限制，将经过协商的配额范围扩大，以求和关税及贸易总协定的自由化原则和非歧视性原则保持一致。虽然控制非关税进口限制使用的多边努力在加强，但是取得的成效有限且进程缓慢。

682

造成这种困难的原因，一部分是由于进口限制的性质和动力。有些进口限制，比如说关税，是很容易辨别的。其他的进口限制措施已经成为某些国家经济的一部分，因此很难消除。此外，各国经济结构的不同和发展水平不同，这就加大了在是否控制和在多大程度上控制进口限制问题上达成共识的难度。

最后，当政府在作出关于进口限制的决定时，面临着来自国内的政治压力。非关税性贸易壁垒是在关税壁垒降低以后，在国内压力下的应对措施；随着关税壁垒受到越来越多的国际审查，政府可能不得不寻求进口限制的新手段。

参考文献

Baldwin，Robert E. *Nontariff Distortions of International Trade*. Washington，D. C.：Brooking Institution，1970. 虽然这本书已有一些年份了，但它对进口限制的编排提供了一个清晰、详尽的介绍。这些进口限制即使在十年之后也会被看做新贸易保护主义不可缺少的部分。这本书适合研究生阅读。

Bhagwati，Jagdish. *Protectionism*. Cambridge，Mass.：MIT Press，1988. 这本书是作者1987年俄亥林演讲稿的选集。它对战后贸易保护主义，以及发达国家与发展中国家采取进口限制的作用和动力作了一个简要、易懂的全面解说，此书适合本科学生阅读。

Cline，William，ed. *Trade Policy in the 1980s*. Washington，D. C.：Institute for International Economics，1983. 这本书中有21个章节对国际贸易问题展开了详细的阐述。这本书既包括了对国际贸易总体性的观察，也分部门对进口限制作了分析。此书适合本科学生阅读。

Corden，W. M. *The Theory of Protection*. Oxford，England：Clarendon Press，1971. 这部经典著作评价了关税和配额在理论上给国家和工业带来的影响。此书适合有一定经济学基础，适用于并对国际贸易的国际经济理论感兴趣的读者阅读。

Destler，I. M. *American Trade Politics：System Under Stress*. Washington，D. C.：Institute for International Economics，1986. 这本书集中介绍了美国贸易政策的政治动力。它也提供了包含反倾销和反倾销税条例的详尽附录。适合本科学生阅读。

Friman，H. Richard. *Patchwork Protectionism：Textile Trade Policy in the United States，Japan，and West Germany*. Ithaca，N. Y.：Cornell University Press，1990. 这本书对主要发达国家采取不同类型进口限制的政治动力进行了分析比较，并在纺织品部门内对这些动力进行阐述。这本书适合研究生阅读。

Hufbauer，Gary Clyde，and Joanna Shelton Ebb. *Subsidies in International Trade*. Washington，D. C.：Institute for International Economics，1984. 这本书对发达国家所用的贸易补贴作了全面的论述。其中附录包含了关贸总协定（GATT）和其他国际经济组织对于贸易补贴和反倾销程序的文件。本书适合继续深造的学生和研究生阅读。

Salvatore，Dominick，ed. *The New Protectionist Threat to World Welfare*. New York：North-Holland，1987. 此书26篇文章讨论了新贸易保护主义的成因和影响。这些精选文章还包括了对发达国家和发展中国家进口限制的详细讨论。适合本科学生阅读。

Spero，Joan E. *The Politics of International Economic Relations*. New York：St. Martin's Press，1990. 虽然此书主要关注国际关系中政治和经济的互相影响，但书中的几个章节对进口限制的动力进行了详细的讨论。此书适合有经济学基础的高中学生以及本科学生阅读。

互参条目

Free Trade and Protection，自由贸易与保护 683；The General Agreement on Tariffs and Trade，关税与贸易总协定；Growth：Export Promotion and Import Substitution，出口推动型增长和进口替代型增长；International Trade：A Theoretical Overview，国际贸易：理论概述；Mercantilism，重商主义；Quotas and Tariffs，配额和关税；Subsidies，补贴。

H·理查德·弗里曼（H. Richard Friman） 著
胡 雪 译
钱 苹 校

TYPES OF INCOME
收入类型

684 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

国民收入和产品账户产生了三种计算家庭收入的方法——国民收入、个人收入和可支配个人收入。这些总收入的计算方法通常被用来计算经济福利，也经常被作为行为关系的依据。

主要术语

要素价格（FACTOR PRICES）：生长要素的价格。

生产要素（FACTORS OF PRODUCTION）：生产商品和服务所必需的生产性投入，比如土地、劳动力、资本和企业家才能。

名义收入数据（NOMINAL INCOME DATA）：以当前价格或当前的货币单位计算的收入。

产品价格（PRODUCT PRICES）：生产过程中的产品的价格。

企业留存利润（RETAINED CORPORATE PROFITS）：被再次投入到生产中的企业利润，而不是以红利形式分配给股东的部分。

销售和货物税（SALES AND EXCISE TAXES）：对商品买卖征收的税。

转移支付（TRANSFER PAYMENT）：个人取得的不需付出对等劳务的支付。

综　述

国民生产总值（GNP）是一个经济体在特定时期内（通常是一年里）生产的所有产品和服务的货币价值的总和。GNP 通常被作为衡量一国经济实力的指标，并且人均 GNP 通常被用来衡量经济福利。但是，有许多其他的来源于国民收入和产品账户（简称 NIPAs，有时称为国民生产总值账户）的计算总收入的方法。通过一系列步骤，GNP 是有助于计算收入的一种类型。GNP 包含了所研究的一定时期内一国资本性商品折旧的补偿。从国民生产总值中减去资本品折旧补偿（资本性商品折旧的估计）就得到了国民生产净值（NNP）。相似的数据和另一种收入类型是国民收入（NI），即生产 NNP 的生产要素的支付总和。

从一种意义上来讲，NNP 和 NI 所衡量的是同样的价值：除去资本消耗之后的经济产出。不过，NNP 是以产品价格来衡量的，而 NI 是以要素价格来衡量的。在实际情况中，特定时期内 NNP 和 NI 的差异主要归结于销售和消费税，以及政府给予商业的补贴。

NNP 是按照实际支付给商品和服务的价格来计算的，包括消费和销售税在内。因此，这些税收在对生产要素的支付发生之前吸收了部分 NNP 的销售收入。另外，政府给予商业的补贴使这些支付（工资、租金、利息和利润）超过了按生产价格计算的商业生产出的价值。作为对生产要素支付的总和，NI 是对雇员的补偿、业主收入、个人的租金收入、企业利润和净利息相加的总和。对雇员的补偿是工资、薪水，以及支付给参与生产性服务的雇佣劳动力的补助相加的总和。业主收入是非有限责任公司的净收入，是由给劳动力、资本和作为企业所有者的企业家才能的回报加上一些租金组成的。个人租金收入是不在非有限责任公司的个

人所获得的租金和版税等相加的总和。从经济学的观点来看，企业利润是由利息、租金和企业家才能的报酬或风险承担的回报组成的。净利息则是商业支付的利息减去其获得的利息收入，因此它只是由商业支付给家庭的利息组成。

个人收入（PI）是家庭在没有扣除收入税之前所获得的实际收入的总和。它是由NI减去企业所得税、公司留存收益和社会保险支出再加上政府对个人的转移支付得到的。由NI减去企业所得税、公司留存收益可得到PI，个人收到的公司红利只是公司利润的一部分。社会保险支出也从NI中扣除了，这是因为家庭实际没有得到雇主和雇员分担的社会保障税。PI包括政府转移支付，这是因为社会保障的收益、福利支付和其他一些政府对个人的转移支付是总家庭收入的很重要的一部分。PI减去个人税（主要是个人所得税），得到了个人可支配收入（DPI）。DPI可以被家庭全部花费在商品和服务的消费上，不过实际上，通常少部分的DPI会被储蓄。

685

如果价格水平在不同的时间点上发生了改变，那么把这些时点上的总收入或人均收入作比较，很容易给人一个不正确的印象，即总产出或平均经济福利发生了改变。因为价格水平即使在一段很短的时间内也很少保持不变，把名义收入的数据进行缩小就很有必要，这样就可以把在一段时间内的货币购买力发生的变化进行调整，因而就能得到衡量实际经济活动的变化或人均收入的变化的更加精确的指标。

价格指数问题对收入类型来说并不存在，但是对支出类型来说却存在。要缩小某种收入类型，采取一种和收入类型紧密联系的价格指数是很自然的事情。比如，因为国民收入和国民生产净值衡量的是同样的物质数量，但前者是以要素价格而不是产品价格来计算的，NNP的隐性价格平减指数对于缩减名义国民收入来说就似乎是适合的。因为个人收入和可支配个人收入都是衡量家庭收入的，个人消费支出的隐性价格平减指数对于缩小这些收入就是合适的价格指数。

比较不同国家的收入数据要求采用一些按照一国的货币衡量另一个国家货币的方法。比如，为了把美国和法国的人均国民收入作比较，要么就把以法郎衡量的法国国民收入转换为以美国美元来衡量，要么把美国的国民收入从以美元衡量转换为以法郎衡量。一般说来，不管是市场决定还是政府制定的汇率，在为了比较收入数据而用一国货币来衡量另一国货币的情况下都不是好的方式。这是因为，通常汇率并不能准确地反映出货币之间的相对购买力。

应　用

在美国，国民收入和产品账户的数据每季度和每年都会计算一次，这和别的许多国家都是一样的。因此，国民收入、个人收入和个人可支配收入作为连续的季度数据和年度数据都可以得到。此外，在美国可以获得个人收入的连续月度数据。商务部的经济分析署负责统计美国的NIPA数据，以及联邦的每个州的季度和年度个人收入和个人可支配收入数据。同时，这个部门也要为美国每个郡（县、市）准备人均个人收入的评估报告。

个人可支配收入是一国内所有家庭在一定时期内支付了所得税之后的实际收入的总和。家庭可能对个人可支配收入有两种处理方式——花费或者储蓄。个人可支配收入和人均可支配收入时常会被用来衡量消费者或家庭的福利。不过，这种做法忽略了一些事实，比如至少有一些由税收来支持的政府服务也属于家庭福利，并且企业留存收益也是属于企业的家庭所有者，因而即便家庭不能直接获得现金的支付，这也成为了家庭收入的一部分。个人可支配收入时常被用来作为研究消费—支出的行为关系的依据。它在这些关系中的作用显示了家庭的消费性支出是以当前税后收入为基础的，不过同时也忽视了长期性的考虑，例如由他们的税收支付支持的政府服务以及和企业净利润相关的隐性储蓄/投资行为。

国民收入是衡量经济福利的最古老的方法。作为所有为生产净产出服务的生产要素获得的报酬总和，它是度量所有家庭在经济中的作用的方法。这些家庭可以选择通过政府取得服务的方式来分配一部分国民收入。它们也可以选

686

择以企业所有者权益的方式，把收入和企业留存收益一起进行储蓄或投资。但是，国民收入基本上代表了家庭当前收入的总和。值得注意的是，诺贝尔奖获得者米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）在发展他的永久收入消费函数假说过程中，把永久收入的估计建立在国民收入的测度而不是个人收入或个人可支配收入的测度的基础之上。

个人收入是最常见的衡量总收入的方法。部分原因是 PI 的加总在美国和很多其他国家一样是每个月都可以获得，而 NI 和 DPI 是每季度才有。此外，美国商务部会为州和郡编制每年的 DPI。具有讽刺意义的是，个人收入在国民收入、个人收入和个人可支配收入这三者之中是在理论上最难站住脚的概念。与国民收入不同，它并不包括所有的生产要素报酬，也排除了企业留存收益。虽然它没有排除个人所得税，但它排除了企业所得税和社会保障税。个人收入并不符合任何决定支出决策的收入概念。

相关内容

威廉·配第（William Petty）在 1665 年为英格兰准备了第一份国民收入估计数据。在以后的 250 年里，许多个人研究者为一些发达国家计算了多个国民收入估计数据，包括许多欧洲国家和美国。国民收入的概念对不同的研究者一般是不同的，并且用来编制评估的基础性数据也是支离破碎和缺乏准确性的。但是，国民收入的概念还是逐渐得到澄清和相对标准化，经济活动的数据也变得越来越可靠和准确。总之，国民收入的评估仍是许多个人研究者的工作，并且没有导致长期的、连续的时间序列数据的发展。

在 20 世纪的前 20 年，很多国家的政府开始对于发展国民收入和产品账户体系产生兴趣。甚至，在一战后和 30 年代大萧条中政府机构编制的这些账户的势头大大增强。早期的美国的国民收入及产品账户（NIPAs）综合体系的建立是由国家经济研究署（NBER）带头进行的，这是个 20 年代建立的私人经济研究机构。经济研究国家办公署在 20 年代和 30 年代早期发展了估计这一账户体系的概念和方法。1932 年，美国参议院通过了一项法令，要求商务部开始编制美国的国民收入评估。后来西门·库兹涅茨（Simon Kuznets）开始领导 NBER 计算国民收入的工作，他还和商务部合作建立了编制美国国民收入及产品账户评估的方法。

别的国家也出现了类似的发展，1939 年同盟国出版了 26 个国家的国民收入评估，范围是从 1929 年到 1938 年。二战以后，实际上世界各国都有国民收入估算，并且国民收入的概念和其他计算总收入和生产的方法在各国间变得标准化。这种标准化部分是因为联合国的努力，联合国为其成员国在国民收入和产品账户的发展和编制方面提供了技术援助。

参考文献

Juster, F. Thomas, and Kenneth C. Land. *Social Accounting Systems*. New York: Academic Press, 1981. 这本书是关于社会会计学的短小文章集，其中一些文章涉及国民收入和生产账户。

Kendrick, John W. *Economic Accounts and Their Use*. New York: McGraw-Hill, 1972. 这本书是对国民收入和美国在 20 世纪 70 年代早期所采用的生产账户全面、可观的描述。虽然到目前为止，美国会计系统从 20 世纪 70 年代初已经发生了一些变化，但是这本书仍然是一本对国民收入和生产账户很好的介绍。

Rosen, Sam. *National Income and Other Social Accounts*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1972. 这本书对国民收入和生产账户作了一个很好的说明。虽然从 1972 年以来会计系统已经发生了很大变化，但是这本书仍然对读者了解国民收入核算有很大帮助。

Samuelson, Paul A., and William D. Nordhaus. *Economics*. New York: McGraw-Hill, 1989. 这是一本经济学原理的教科书。像大多数经济学原理教科书一样，其中的一章专门介绍了国民收入和生产账户。

Survey of Current Business, 1920— . 这是美国经济分析办公署每月出版的读物。它的

文章包含了对美国最近国民收入的预测，以及美国最新的生产账户数据。

互参条目

Gross National Product：Real and Nominal，实际国民生产总值和名义国民生产总值；Macroeconomics：An Overview，宏观经济学综述；Net National Product，国民生产净值；The Permanent Income Hypothesis，永久性收入假说；Types of Transfers，转移支付类型。

丹尼斯·R·斯达理夫（Dennis R. Starleaf） 著
胡 雪 译
钱 苹 校

THE INCOME EFFECT
收入效应

经济学类别：一般经济学

研究领域：经济理论；财政理论与公共财政

收入效应是价格变动的结果之一。当商品X的价格升高（降低）时，就会需要更多（更少）的收入来购买相同数量的商品X。价格的上升（降低）使消费者获得了更少（更多）的收入。结果，对于商品X的需求量就会发生改变。

主要术语

吉芬商品（GIFFEN GOOD）：需求曲线为上升状的劣等品。

劣等品（INFERIOR GOOD）：消费者的实际收入上升（降低）其需求量就会降低（上升）的商品。

需求定律（LAW OF DEMAND）：价格和需求量之间的相反变化关系。

正常商品（NORMAL GOOD）：消费者实际收入上升（下降）其需求量就会上升（下降）的商品。

实际收入（REAL INCOME）：一定数量的（名义）收入的购买力。

替代效应（SUBSTITUTION EFFECT）：价格变动的效应之一；当某商品价格升高时消费者就会转而选其功能相似但价格相对较低的替代商品。

综　述

对需求理论进行了深入分析的一方面是消费者对于价格变动的反应。这个分析最基础的结论就是需求定律，即在其他的要素不变时，产品价格和对它的需求量之间一般存在一种相反关系。所谓其他的要素，最典型的有偏好、相关产品价格和总收入。因此，需求定律表明需求曲线是向下倾斜的。从理论上来说，也有可能出现与需求定律相违背的情况，即需求曲线向上倾斜；这就是，当某种产品Y的价格升高（下降）的时候，对其的需求量也随之升高（下降）。

价格的变动对于需求量的影响包括两种效果。第一种是替代效应。替代效应的一个很简单的例子就是，如果商品Y和商品X非常相似，Y可以被看成是X的替代品（黄油和人造黄油是常常用到的例子），消费者对X价格的变化会做出反应。价格发生变动之后消费者会转而消费价格相对较低的产品。关于这个例子需要注意的很重要的一点，就是这个例子是以假设商品Y的价格不发生变化为前提的。如果商品X的价格上升，那么商品Y就会比X相对便宜；消费者就会转而消费Y来替代X。如果X的价格下降，情况就会相反。

替代效应往往会导致需求量发生与价格变化方向相反的变化。价格变化带来的另一种效果就是收入效应，且收入效应的结果是不确定的。需要注意的很重要的一点，就是价格变动造成的收入效应，并不是指消费者的总收入发生了变化，这里的总收入是经济学家所谓的名义收入，在沿需求曲线发生的变动中它一般被认为是不变的。价格变动会影响到消费者的实际收入或在一定收入下的购买力。为了揭示这种区别，假设简·琼斯每周有100美元的名义收入可以用于支出，她以2美元的价格买了10单位商品X。因为她花在X上的钱是20美元，

她还剩下 80 美元可以用于购买别的商品。如果 X 的价格升到了 4 美元，她如果不放弃花在其他商品上的收入，就无法仍然购买 10 单位的 X。

X 价格的升高使简·琼斯的情况变糟了。换句话说，即便她的名义收入仍然是 100 美元，她的实际收入却减少了。即使现在 Y 与 X 相比相对较便宜，谁也无法知道简·琼斯是否会买更少的 X。如果简·琼斯倾向于少买 X，那么收入效应会同替代效应一样起到方向相同的作用，X 的需求量肯定下降。这是一个比较典型或者说正常的预测。经济学家把正常商品定义为对其购买的增多和减少与收入正相关的商品。689 如果 X 的价格下降，那么正常商品的收入效应就会倾向于增加需求量，这和替代效应的结果又是一样的了。

并不是所有的商品都是正常商品。回到前面的例子，X 的价格仍然从 2 美元上升到了 4 美元，简可能倾向于买更多的 X 因为她的实际收入减少了。那么 X 就被称为劣等品。假设这些都是真实的，并且 X 代表金枪鱼罐头。简对于 X 和其他商品的购买力降低了，因此她会减少对于正常商品（如火腿）的消费，而增加劣等品（如金枪鱼罐头）的消费。简会少买 X 是因为替代效应，她会多买 X 则是因为收入效应。如果 X 的价格下降，对于劣等品的收入效应就会倾向于减少需求量。

价格变动带来的收入效应很可能是非常小的。对于大多数商品的购买只是消费者预算中的相对较小的一部分。因此，替代效应大大超出收入效应的情况时常发生。不过，从理论上来说，也很有可能价格变动带来的收入效应与替代效应的作用相反并且对需求量产生更大的影响。如果这种情况发生了，需求定律就会出现一种例外：价格和需求量是正相关的并且需求曲线是向上倾斜的。要使这种情况发生，劣等品就要占到消费者预算的很大一部分，这样价格变动才会对实际收入产生非常明显的影响。经济学家把这种特殊的商品称为吉芬商品。这种商品在现实中不常见。

应　用

当收入从定义上来说被认为不变的时候，收入效应使价格沿需求曲线变动看起来是很让人迷惑的事情。经济学专业的学生常常把导致实际收入变动的价格变动所造成的收入效应和名义收入变动产生的结果混淆在一起。

在前面的例子中，当 X 的价格为 2 美元的时候简花了 20 美元购买 X，花了 80 美元买其他商品。当 X 价格上升到 4 美元时，简需要再有 20 美元来维持价格没有上升之前的她的实际收入；这样，再有 20 美元她就可以买到相同数量的 X（10 单位，现在需要 40 美元）和等量的其他商品。

价格变动引起的收入效应的影响同名义收入的变动带来的影响是等价的。假设下面的说法正确：由于价格上升，消费者得到了一笔额外的名义收入，这笔收入刚好足够补偿由于价格变动带来的实际收入的损失。这意味着收入效应会减少，而对 X 的消费的变动只是因为替代效应的作用。由于价格下降，从消费者的收入中减去一部分使其只能买同量的商品，这样收入效应就会减少。

通过这样的方式来调整名义收入，消费者的实际收入就可以保持不变。一段"纯粹的"或"收入补偿"的需求曲线只能表示出价格变动带来的替代效应。在实验性的研究中，或估计实际商品的消费关系的研究中，通常把用于购买商品的实际收入的影响同价格的影响分开。

在 20 世纪 60 年代，许多经济学家开始把时间价值同消费行为的总成本相结合。以盖瑞·贝克（Gary Becker）、兰卡斯特（K. J. Lancaster）和其他学者为首的消费者需求理论学派，重申了消费者的目标是从消费活动而不是直接从商品中获得效用或收益。这些活动是消费者把一种或多种商品同消费时间结合在一起的结果。这种方法把消费者和生产者看做是一样的。生产者把资源比如土地、劳动力和资本结合在一起以生产能带来收入和利润的商品和服务。同样的，消费者把不同的商品和时间结合在一起来产生能带来效用的行为。比如，一个消费者通

过把商品（比如热狗、软饮料）结合在一起产生了具有效用的行为（比如参加棒球赛），这些商品具有时间成本，因为参加棒球赛的时间也可用于逛公园。消耗时间的成本是放弃他用的时间的最优替代。[1] 消耗时间的成本在一天之中（从早到晚），一周之中，对不同的人（较高的收入意味着较高的时间成本）是不同的，并且随着时间的推移也不同。

690 一项行为的总成本等于所有商品的价值与花费在行为中的时间价值之和。商品价值的改变或者时间价值的改变会改变行为的成本，并且每一次改变都会产生收入和替代效应。

假设一个棒球爱好者的工资增加了。这增加了消费行为（非工作）的时间成本。作为结果的替代效应会导致消费行为的转移——特别是那种需要花费大量时间的行为——而代之以工作。收入效应也会由于工资的提升而产生。消费者每个小时能获得更多的收入，就会倾向发生更多的“正常行为”，即随着收入的升高而增加的消费行为。消费的净效应是替代效应和收入效应的结合。

时间成本的改变具有重要的作用，这可以用这种新方法加以解释。许多消费产品的创新——空中旅行、电信产品、电动剃须刀、快餐厅、电动洗衣机和吹风机——都减少了许多活动的时间消耗。这可以被部分解释为时间成本增加造成的替代效应的结果。同时，对于许多消费行为的需求随着时间增加了，即便它们其中的一些是时间相对集中的。比如高尔夫、参加体育赛事或去餐厅用餐。这些可以被部分解释为是时间成本变化的收入效应的结果。

相关内容

阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）提供了消费者需求理论的经典框架。马歇尔最先使用局部均衡分析法，这种方法要假设“在其他条件不变或者相同的情况下”。马歇尔用这种假设来揭示当其他变量不变的时候一种产品的需求量同价格之间的关系。不过马歇尔对于他所说的“其他因素”比较含糊；后来的经济学家时常把偏好、相关产品价格、名义收入和其他变量都包含在“其他因素”里。

米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）声称，实际收入而非名义收入不变的假定和马歇尔的思路是一致的，这个假定要求对马歇尔的需求曲线做出重新解释。弗里德曼的重新解释支持了使用“纯”的“收入补偿”的需求曲线。

替代效应和收入效应的区分和数学描述是由恩格·斯拉齐（Eugen Slutsky，1880—1948）完成的。斯拉齐用微积分来分析这些效应的方法是对消费者需求理论做出的最重大和影响最持久的贡献。

对于消费者需求理论的新方法最具有开创性的工作是由兰卡斯特、贝克和他们的同事们完成的。他们做出的一个重要假设就是消费者的行为可以看成是与生产者一样的：他们把不同数量的商品和时间结合在一起以产生行为。行为本身具有的特点使消费者感到有需求。因此，商品和时间并没有产生满足感和收益，而是被投入到了生产效用的活动中去才有意义，就如同资本和劳动力被投入到为生产者创造收入的生产活动中去一样。

需求理论的这个新方法被用来解释和描述许多不同的消费者行为，其中有一些曾经被认为是超出了经济学分析的领域。这些领域包括歧视、犯罪和惩罚、婚姻和政治选择。这个新方法比起传统的方法为价格和收入的变化提供了更具说服力的解释。结果，采用了新方法的实验性研究较少依赖偏好和品味以及其他不可量化的变量来解释消费者行为。

参考文献

Becker, Gary S. *Economic Theory*. New York: Alfred A. Knopf, 1971. 这本书以贝克对研究生所做的价格理论的演讲为基础，包含了微积分，但是这部分的材料可以忽略。这本

[1] 实际是计算时间的机会成本——校者注。

书的大部分内容对第二次世界大战以来消费者理论的重要变化作了一个很好的描述。适合大学生阅读，也适合有微观经济学基础的读者阅读。

Becker, Gary S. *Human Capital*: *A Theoretical and Empirical Analysis*. 2d ed. New York: National Bureau of Economic Research, 1964. 这本书是贝克对于人力资本的经典研究著作。它提供了一个早期的例子，即贝克对经济分析在新领域研究中的运用。其中包含了一些数学和统计学的分析，但是这本书的绝大部分是描述性文字。有大学经济学基础的读者能够了解贝克是怎样进行他的分析的。

Friedman, Milton. "The Marshallian Demand Curve." *The Journal of Political Economy* 57 (December, 1949): 463-495. 弗里德曼的目的有两个：首先，阐明实际收入，而不是名义收入，在一条需求曲线上应该是不变的，从理论上和实际经验上都可以说明。其次，阐明阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）的工作与一条需求曲线上实际收入不变的观点是相符合的，虽然马歇尔在这一点上的态度含糊不清。弗里德曼作了一个关于需求理论的历史和评价很有意思的描述。这篇文章适合有一定经济学基础的读者阅读。虽然文中有一些数学论述，但这部分可以跳过。

Hirshleifer, Jack. Price Theory and Applications. 2d ed. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1980. 书中的第三章到第六章对需求理论作了一个全面的描述，包含收入效应和需求理论的新发展。赫西雷弗很好地将传统理论与新发展，以及经验性的研究结合起来. 这本书可以作为媒介性的大学本科微观经济学理论教科书.

Stigler, George J. *The Theory of Price*. 3d ed. New York: Macmillan, 1966. 任何媒介性的微观经济学教科书都会包含对替代物和收入效果的解释。斯蒂格勒对传统理论提供了一个明晰而又简洁的描写。

互参条目

Engel's Law and the Engel Curve, 恩格尔法则和恩格尔曲线; Giffen's Paradox, 吉芬悖论; Goods: Inferior, 劣等品; Types of Income, 收入类型; Income Elasticity, 收入弹性。

爱德华兹·M·斯堪黑尔 (Edward M. Scahill) 著

胡　雪　译

钱　苹　校

INCOME ELASTICITY
收入弹性

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论

某种特定商品的需求收入弹性指的是这种产品的买者对于他们收入变动的敏感度。它显示了相对于买者收入成比例的变化，这种商品的需求量也呈现成比例的变化。

主要术语

其他因素不变（CETERIS PARIBUS）：从字面意思上讲是其他情况不变；是在社会科学模型中所做的一种人为的假设，目的是为了在一定时间内排除掉其他因素的影响而单独分析一个变量的效果。

弹性系数（COEFFICIENT OF ELASTICITY）：自变量变动的百分比与因变量变动的百分比的比率；弹性大小的量化。

可支配收入（DISPOSABLE INCOME）：在扣除了税收和其他强制性支出后，可用来支出或储蓄的收入。

弹性（ELASTICITY）：当两种变量具有某种函数关系时，用来表示一个变量对另一个变量发生的变动的敏感程度的指标。

恩格尔曲线（ENGEL CURVE）：也被称为收入需求曲线；对于需求收入弹性的图形解释，而需求收入弹性表明货币收入的变化对于商品需求量的影响。

收入效应（INCOME EFFECT）：消费者对于价格变动所引起的真实收入的变动部分。

劣等品（INFERIOR GOOD）：当消费者的收入降低时需求量会增大的商品。

正常商品（NORMAL GOOD）：当消费者收入升高需求量也会增大的商品。

衰退（RECESSION）：官方的定义为连续两个季度的实际总产出的下降；经济中收入总体水平的下降。

综　　述

需求收入弹性是表明某种特定商品的消费者对于自己收入变动的敏感度的指标。这是经济学家和其他人为了预测市场行为而使用的若干种弹性中的一种。在经济学中，弹性指的是一个变量对其他变量变化的敏感程度。任何一个变量引起另一个变量变化的函数关系都可以用因变量对于自变量的弹性来描述。弹性的大小是用弹性系数来表示的，即两个变量发生变化的比率。

在特定商品的需求收入弹性的情况下，弹性系数是在假设影响商品需求量的其他因素不变的情况下，商品需求量的变化比率与消费者收入的变化比率之比。理论上来说，对商品的需求量并不一定是商品的事实购买量。不过，为了估计收入弹性，商品的购买量就被当成是商品的需求量（无法观察）的代理变量。

比如说，如果一个特定群体的消费者的收入可能因为所得税的减免增加了5%，他们可能因为可支配收入的增加而对牛肉的购买量增加了3%，那么对牛肉的收入需求弹性就为0.6（3%除以5%）。这个简单的例子假设在我们考虑的这段时间内，其他可能影响消费者牛肉购买量的意愿和能力的因素和变量不发生变化。当从经验性数据中估计实际的收入弹性时，这些其他变量不能认为是不变的，但是可以通过

不同的方法把变动带来的影响去掉，因此收入变动的影响就可以被独立出来以进行计算。

系数 0.6 到底代表了什么呢？对这个消费者群体来说，当他们的总收入或平均收入从目前的水平有轻微上升或下降时，收入变动的影响就会在同方向上引起他们对牛肉的需求量成 0.6 的比例变动；那就是说，收入的上升引起牛肉需求量的上升。当收入和某些产品的需求向相同方向变动时，这种商品就可以被称为这个消费者群体的正常商品。

不过，情况并不总是这样，因为收入弹性系数并不总是一个正数。当其他因素不变时，消费者收入的增加往往引起某些商品需求量的下降。这种情况下弹性系数的分子就是负数而分母是正数，或者分子是正数而分母是负数。当分子和分母正负情况相反时分数就是负数，这都会得出负的收入弹性系数。当这种情况发生时，这种商品就可以被称作这个消费者群体的劣等品。一种商品对一个或一群消费者来说可能是劣等品，对另一群消费者则可能是正常品，甚至对同样的消费者来说在不同的时间或不同的收入水平下也可能是正常品或劣等品。

经济学上所谓的劣等品是指这样的商品：存在有更被偏好但价格相对较高的替代品。随着消费者收入增加，他们会从相对不被偏好的商品向相对较为偏好的商品转换，当收入降低时，情况相反。比如，假设一个家庭的收入很低，一星期只能购买两到三次猪肉，以及一些相对便宜的次等牛肉。如果这个家庭的收入提高了，作为结果家庭中的成员就会发现他们对次等牛肉的需求增加了，次等牛肉对这个家庭来说是正常品。如果这个家庭的收入继续增加，一直到他们有能力购买以前负担不起的其他种类的牛肉，比如说烤牛肉，他们就会开始消费更多的烤牛肉和牛排，而减少对次等牛肉的消费。因此，在这个更高的收入水平下，次等牛肉对这个假设家庭来说就是劣等品，并且在更高收入水平下次等牛肉的收入需求弹性系数就是个负数。

应用

对需求收入弹性概念进行最早应用的是经济发展理论领域。19 世纪的社会学家和统计学家用来源于若干个国家的数据有力地证明了，当某个指定国家的国民收入上升时，家庭花费在食品上的总收入中的一部分就会倾向于减少。这意味着总收入中分配给食品生产者的一部分（以收入和工资的形式）——主要是农民——就会倾向于减少。因此在经济发展的过程中农民的平均收入就会预计减少。国民经济的发展事实上会在多大程度减少农业部门的福利，正是由农产品的需求收入弹性部分决定的。

需求收入弹性的另一个应用，就是预测广泛发生的消费者收入的变化如何由产业进行分配。比如说，假如政府的决策者正在考虑提高个人所得税，这将会使平均家庭可支配收入减少 5%。总体上，总函数会预测到总消费支出和总储蓄将要下降的数量，它对预测经济中的私人产业和商业部门受到何种影响也很有用。总收入的变化对某一特定的产业产生的影响取决于这个产业的产品的总需求收入弹性。经济的衰退对于那些生产劣等品的产业来说无疑是好消息——从经济学的意义上来说，因为根据定义，消费者收入的减少会增加对这种商品的需求。如果某一商品的需求收入弹性系数为零，那么生产这种商品的产业就不会直接受到经济衰退的影响。一般来说，一种商品的收入弹性系数越大，当经济衰退时商品的生产者受到的影响就越大。从另一个方面来说，这些产业在收入增长相对较快时收益也最多。

从单个企业或产业的角度来看，需求收入弹性的重要性可能更加立竿见影，不过这个观念的应用方法都是一样的。比如，如果某一产业的市场分析得到了表明市场中平均家庭收入在今后两年中将会增加 10%，在没有对它们的产品进行需求收入弹性估计的情况下，它们就无法把这种收入增长的预期转化为本行业产品需求量的预期。这些数据在两年的时期内并不足以预计销售量，但是和其他的数据一起，它们对做出销售量预期、编制预算、产品促销和

广告策略，以及其他的商业作用都是很有必要的。

相关内容

需求收入弹性是被经济学家使用的许多弹性中的一种。经济学中的弹性的概念非常广泛，在很多消费行为、生产、市场营销和税收归宿的模型中都有应用。一般来说，经济学中的弹性是一种变量对其他变量的变化的敏感程度的指标。经济模型的一个主要作用就是精确预测相关的变量对于其他相关变量变化的反应，弹性就是这种反应的指标之一。

19世纪和20世纪早期，经济学家在他们对供求的市场动力的探讨中，使用了弹性的概念，但他们只是集中于需求和供应的价格弹性，即某种商品的消费者和生产者对于这种商品价格变化的敏感度。比如，阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）的著作《经济学原则》（*Principles of Economics*，1890）对价格弹性的含义论述了很多，但是却没有意识到需求理论中收入弹性的重要性。

现代的关于收入和需求之间关系性质的看法，很大程度上是以德国统计学家恩斯特·恩格尔（Ernst Engel，1821—1896）的著作为基础的。通过使用对比利时家庭的调查数据，恩格尔发现在家庭收入和其在食品上的开支之间存在统计上的规律性。他发现，拥有较高收入的家庭比收入较低的家庭在食品上的开支更多，但是随着收入的增加，花在食品上的支出占收入的比例大幅度下降。这个发现对于经济发展理论和国民收入增长对农业部门的影响具有非常重要的意义。恩格尔对私人消费品和多种商品的需求变化和收入变化之间统计学规律的发现，是现代收入需求弹性概念的基础。

总体水平上的家庭收入的变化和家庭开支水平的变化之间存在的具有高度规律性的关系是需求函数的基础的一部分，而需求函数是约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）宏观经济学理论的基础之一。凯恩斯在20世纪30年代发表他的需求理论之前，关于支出的经济学理论一般都集中于单个市场或单个产业的微观经济学范畴。凯恩斯对于经济学理论所做的贡献之一，就是把对于微观经济学的关注转移到了宏观经济学的水平和在一定时间内总支出的主要决定因素。他的理论认为总的家庭消费支出主要是总家庭收入的函数，总支出变化最可靠的预测指标就是家庭收入的变化。这个理论可以被看做是对恩格尔特定商品和更多商品的支出和收入之间关系的发现的进一步发展。凯恩斯的边际消费倾向理论从宏观经济的角度上看和需求收入弹性理论近似。

参考文献

Bohi，Douglas R. *Analyzing Demand Behavior：A Study of Energy Elasticities*. Baltimore：The Johns Hopkins University Press，1981. 一个稍有技术性的、但易读的对需求很详尽的分析，包括了经验上对价格的估计和收入弹性的介绍。

Ehrenberg，A. S. C.，and F. G. Pyatt，eds. *Consumer Behavior：Selected Readings*. Baltimore：Penguin Books，1971. 这本书的第四部分——经济因素——包含了三篇文章，分别由罗伯特·斐贝尔（Robert Ferber），理查德·斯通（Richard Stone），阿瑟·S·古德伯格（Arthur S. Goldberger）和莫·林·李（Maw Lin Lee）编写，描述了收入弹性的方方面面。

Houthakker，H. S.，and Lester D. Taylor. *Consumer Demand in the United States：Analyses and Projections*. 2d ed. Cambridge，Mass.：Harvard University Press，1970. 这是一篇技术性很高的论文。它从收入弹性的立场进行论述，非常有趣。因为它用历史上的数据对很多日用品做了经验上的估计。

Mack，Ruth P. "Economics of Consumption." In *A Survey of Contemporary Economics*. Vol. 2，edited by B. F. Haley. Homewood，Ill.：Richard D. Irwin，1952. 尽管这篇文章已经很久了，但它对收入弹性概念进行了很好的讨论，包括这个概念的局限性和运用这个概念的注意事项。

Veblen，Thorstein. *The Theory of the Leisure Class*. New York：New American Library，1953.

这本书不是弹性方面的技术性很强的论文，但是，它新颖而且有趣地分析了不同形式的消费，以及在高收入水平下的消费。

Webb, Samuel C. *Managerial Economics*. Boston: Houghton Mifflin, 1976. 少数应用经济学教科书之一，讨论了利率与收入需求弹性，以及其他几种弹性。

互参条目

Change in Demand，需求的变动；The Demand Function，需求函数；Elasticity，弹性；Engel's Law and the Engel Curve，恩格尔法则和恩格尔曲线；Exports and Imports，出口和进口；Giffen's Paradox，吉芬悖论；Goods: Inferior，劣等品；The Income Effect，收入效应；Inflationary Effects，通货膨胀效应；The Leisure Class，有闲阶级。

菲利普·R·弗伯斯 (Philip R. Forbus) 著
胡 雪 译
钱 苹 校

INCOME INEQUALITY
收入不平等

经济学类别：增长与发展

研究领域：经济增长、发展与计划；经济理论

在美国，存在严重和持久的收入不平等现象：从 20 世纪 50 年代到 90 年代，尽管为了降低收入不平等进行了诸多努力，然而对收入的分配却鲜有改进。在所有最具争议性的公共政策中，推进收入平等的计划便是其中之一。

主要术语

隐性收入（IMPLICIT INCOME）：实物转移支付，例如住房补贴和医疗保健。

已赚收入（INCOME EARNED）：向生产过程提供资源而获得的收益，包括租金、工资、利息和利润。

收到的收入（INCOME RECEIVED）：包括转移支付在内的收入，例如社会保障和福利。

累进征税（PROGRESSIVE TAXATION）：税率随收入而增长的赋税。

公共救济或福利（PUBLIC ASSISTANCE OR WELFARE）：基于被证实的需求基础上的收益。

社会保险（SOCIAL INSURANCE）：在符合年龄、社会保障和失业赔偿等客观标准的基础上有权获得的收益。

综　述

关于收入不均的问题在美国的公共政策讨论和立法行为中一直居于显著地位，并且自从约翰逊总统于 20 世纪 60 年代发起了“向贫困宣战”行动后，此类问题变得日益重要。在美国，财富和收入水平的差距十分巨大。在每一个州都随处可见富人与穷人生存条件的差异。然而，针对收入不均的程度及测量方法存在大量争议。对收入不均的态度和对收入数据的解释影响着包括税收、福利、医疗保健和教育在内的诸多公共政策计划的形成。

检验收入不平等的一个普遍做法是将收入者划分为数目相同的若干组，然后测算各组收入占一国总收入的比例。例如，可以将所有美国家庭分为数目相同的五组，继而显示出每一组收入在全部收入中的比重。1987 年，收入最低的 20%的家庭获得总收入的 4.6%，而收入最高的 20%的家庭却获得总收入的 43.7%（见下表）。

美国家庭税前获得的全部收入

（选择的年份）

组别	1929	1935—1936	1947	1955	1969	1979	1987
最低的 20%	12.5	4.1	50	4.8	5.6	5.3	4.6
第二个 20%		9.2	11.8	12.2	12.4	11.6	10.8
第三个 20%	13.8	14.1	17.0	17.7	17.7	17.5	16.9
第四个 20%	19.3	20.9	23.1	23.7	23.7	24.1	24.1
最高的 20%	54.4	51.7	43.0	41.6	40.6	41.6	43.7

表格采用了被普遍接受的收入度量标准，包括社会保险和公共援助等转移收入，也包括租金、工资、薪水、股息和利息。收入数据都是税前数据，不包括个人收入和工资税。表格显示出某些值得注意的趋势。总体来讲，1987年的收入分配比起30年代更为平均一些，然而这种平均趋势在40年代更为显著。50年代到60年代间，平均趋势得到继续，但是速度放缓。70年代到80年代间，数据显示了对长期趋势的逆转，不平等略微加剧。

某些收入不平等的原因易于确认，其中最 697 重要的也许在于，有些人比其他人具备更强的能力。天才运动员和音乐表演者可以获得奇高的收入，诸如医药和法律职业者的收入也远远高于普通水平。

另一个重要原因在于人们所接受的教育和培训量的区别。有时，这种区别仅仅是个选择的问题。例如，有的人倾向于上大学，有的却不是。然而有些情况下，这种区别也许是非自愿的。例如，有的家庭和个人无法负担额外的教育与培训。

导致收入不均的另一个原因是财富拥有量的区别。一般来说，收入水平较高的家庭的获利途径是财产所有权。财富继承制，以及与经济境况类似的人们进行联姻的趋势进一步加剧了现有的收入不均现象。据估计在1990年，美国收入最高的10%的居民拥有超过70%的股票和债券，以及超过一半的房地产。

收入不平等的另一个解释是或好或坏的运气。人们偶然致富的经历多样而离奇。另外，诸如疾病、意外事故和家庭成员死亡的事件会导致家庭收入降到极低的水平。其他收入不平等的潜在因素还有：某些人能够发挥垄断势力来提高收入，而其他人则由于歧视的原因而收入低微。

一般而言，比起欠发达的国家，越是发达的国家，其收入分配越是平等。在相对贫穷的国家（如巴西、赞比亚、肯尼亚和马来西亚），最高的10%的收入获得者的收入通常占总收入的40%到50%，而这一比例在相对富裕的国家（如瑞典、法国、美国、日本和比利时）通常是20%至30%。

在美国，对收入不均程度的衡量存在分歧。有人认为，累进的联邦个人所得税体制有利于减少收入不平等的程度。然而，尽管联邦个人所得税是累进税，另一项重要税收——工资税却具有递减的效果。此外，高收入群体经常有办法利用税法的各种漏洞减少自己的税额。总体而言，税收体制自身减轻收入不均的效果比较微弱。

实物转移支付的作用对于减少收入不均来说更为重要。在美国，医疗保健、医疗补助、住房津贴和食品券就是很好的例子。另外，对教育的公共资助无疑也减轻了收入不平等的程度。

像人口的年龄分布这样的人口统计学因素也能够随时间的推移而影响收入分配。例如，假使年轻人的收入一般少于中年人的收入，那么如果人口构成中年轻人或者中年人其中任何一组的比例非常高，收入分配就会变得愈加不平等。

应　用

经济学家就收入不平等是否构成问题进行了讨论。有人认为，产生于特定市场体制的收入分配仅仅是体制造成的。人们根据所提供服务的价值获得收入。如果获得的收入低，是因为市场对这部分人所提供的服务赋予较低的价值。同样，高收入意味着市场对他们服务赋予了较高的价值。然而，如果收入不平等导致了机会的不平等，那么市场体制就很难有效地运行。在考虑针对收入不平等的政策行动时，应当注意到收入不均的存在既有有利的方面，也有不利的方面。

有论点认为，收入不平等为人们提供了工作、创新和创造的动力。如果所有人获得相同的收入，就没有什么动机去努力工作或发明新产品了。收入不均的另一个可能的益处是导致高储蓄和高投资，因为绝大部分储蓄来自于收入相对较高的个人。因此，收入不平等的存在使得经济增长率的提高成为可能。

收入平等的支持者也提出了一些重要观点。 698 一种论点认为收入的不平等减少了整体的消费

者满意度。消费者首先将收入花费在最重要的商品上，额外的收入将被用于满足次要的需求。因此，通过把收入从高收入者转移给低收入者，社会将会受益。经济学家对此论点是否合理各持己见，但毫无疑问，一大部分公众和许多立法者都认可这一观点。

或许对于收入不均最激烈的反对在于：它将在高等教育和培训方面导致机会的不均等。如果能力强、产能高的人仅仅由于低收入而无法获得足够的教育，则意味着人力资源的浪费。反对收入不均的另一个理由是收入的不平等有可能导致政治的不平等。富人会对立法和政治决策进行过度的影响，他们也许还会受到司法体系的偏袒。

简而言之，关于收入不均的基本论争的两方面的观点是：一方面，必须保持激励措施；而另一方面，由此可能导致机会的不平等。此外，许多人认为，某些人拥有的多，而另一些人拥有的少，这本身就是完全不平等的。

无论这些个人论点所起到的作用如何，美国社会已决心采取积极有力的行动来减少收入不均的程度。属于此类的例子有：累进制所得税、免费的公共教育、多种社会保险体制和广泛的公共援助计划。即使促进收入平等不一定是这些计划的主要目标，但却是每项计划所带来的结果。

但是，收入再分配过程也产生了大量的成本。实际上，平等与效率间有着此消彼长的关系，因此不得不做出取舍。由于需要执行收入分配计划，制定方针，建立应用流程，贯彻评估战略等，如此一来，如果决定从高收入者手中拿出 1 000 美元转移给低收入者，后者实际获得的将远远低于 1 000 美元。这种“外溢”正是反对促进收入均等化计划的主要理由。

相关内容

经济理论最多只能为用于减轻收入不均的公共政策提供总体方针。一切公共政策都包含成本与收益。理论上，任何公共政策计划都可以找到最优支出水平，它是每增加一元钱的支出就能够带来一元钱收益的增加的那一点。超过这点，扩大计划只能导致效率的下降（增加一元钱支出不能带来额外一元钱的收益）。而在到达最优点之前，则意味着将放弃额外收益大于额外成本的机会。

在实际中，不太可能测算出国防开支、公路和医院建设或者学校和其他政府支持性机构为社会所带来的价值。然而现实中，政治过程要求对此类计划的收益进行计算。

对收入再分配政策的成本和收益进行评价的过程充满了争议，因为这涉及美国人所坚信的资本主义的基本特征：个人自由与工作动力。尽管公众认为应当帮助那些没有能力进行自我照顾的群体，但仍有人会很自然地怀疑这些人是否真的需要帮助。比起那些为由于辍学、大量生育或是酗酒、吸毒而身陷困境、咎由自取的成人提供帮助的计划，针对儿童的（例如“开端计划”），或是用于创造平等机会的计划往往能够获得更多的公众支持。结果是，收入不均问题更多地建立在道德、政治信仰，而非对成本和收益的经济分析基础之上。解决收入问题的总体方法和具体行动将受到社会中主要群体的观念的影响。这些观念通过政治体制表达出来，并且由于政治领导阶层不断变迁，以及社会对促进收入均等计划所具有的相对价值持一种变化的观点，这些观念也会随之变动。

参考文献

Haveman, Robert. “New Policy for the New Poverty.” Challenge 31 (September/October, 1988): 27～36. 这篇非技术性的文章回顾了近来收入再分配的效应，概述了发生在低收入家庭中的一些主要变化，并对现行计划的重要变化做了评论。

McConnell, Campbell, and Stanley Brue. *Economics*. 11th ed. New York: McGraw Hill, 1990. 在这本流行的教科书里，作者专门用了一个章节介绍收入不平衡和再分配政策。第三十七章，“收入再分配：不平衡和贫困，”包含一个非技术性的平衡陈述。这个陈述涉及广泛的收入不平衡问题。

Okun, Arthur. *Equality and Efficiency*:

The Big Tradeoff. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1975. 这本书描述了关于收入再分配政策的成本与收益。它提供了一系列的经典陈述。

Rawls, John. *A Theory of Justice*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971. 这本书表达了一个哲学的争论，即一个相对公平的收入分配会给社会的各成员带来利益。

U. S. Department of Commerce. Bureau of the Census. *Current Population Reports. Series P-60, Consumer Income*. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1976— . 这些定期发行的报告，包括了统计数据和关于收入分配和收入分配平衡的叙述性描写，也包括了对这些方法不同方面的细节分析。

互参条目

Cost-Benefit Analysis，成本—收益分析；Types of Income，收入类型；The Lorenz Curve，洛伦兹曲线；The Marginal Principle，边际原理；Poverty，贫困；Redistribution of Wealth，财富再分配；Social Security，社会保障；Social Welfare Functions，社会福利函数；Types of Transfers，转移支付类型；The Welfare State，福利国家。

罗伯特·F·史密斯 (Robert F. Smith) 著
胡 雪 译
钱 苹 校

INDEXED SECURITIES
指数化证券

700 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：商业金融与投资；货币理论

随着70年代初布雷顿森林体系的瓦解以及随之而来的通货膨胀和利率的上升，指数化证券从此在金融市场立足生根。指数化证券就是将证券与货币市场利率、消费者物价指数、特定商品价格、商品价格指数和股票价格指数联系起来。在一个充满了金融和经济风险的年代里，这些指数化证券能使借者（贷者）在不同程度上稳定其投资（债务）的价值。

主要术语

浮动利率抵押贷款（ADJUSTABLE-RATE MORTGAGE）：这种抵押贷款的形式是指还款额度根据货币市场利率，如91天国库券利率（Ninety-one-day Treasury bill rate）定期地进行重新计算。

商品指数期货（COMMODITIES INDEX FUTURES）：期货合同根据期货商品价格指数如商品研究局（CRB）期货价格指数来订立。

事前实际利率（或实际利率）（EX ANTE REAL INTEREST RATE OR REAL INTEREST RATE）：货币发行时，名义利率低于预期的通货膨胀率。

事后实际利率（或已实现的实际利率）（EX POST REAL INTEREST RATE OR REALIZED REAL INTEREST RATE）：结算时，名义利率低于实际的通货膨胀率。

浮动利率票据（FLOATING RATE NOTE）：根据货币市场利率支付利息的债券。

金条款债券（GOLD CLAUSE BOND）：美国历史上在1933年之前曾发行过的一种证券，在证券发行时即规定偿还贷款时以金币或等价物来支付本金和利息。

价格指数证券（或实际价值证券）（PRICE-INDEXED BOND, OR REAL BOND）：根据一般价格指数，如消费者价格指数来支付利息的债券。

价格指数金边债券（PRICE-INDEXED GILTS）：英国政府于1980年开始发行的一种价格指数债券。

价格水平可调整的抵押贷款（PRICE-LEVEL ADJUSTED MORTGAGE, PLAM）：一种将偿还额度与通货膨胀率（与一般价格指数大同小异）联系起来的价格指数贷款。

价格联动债券（PRICE-LINKED BOND）：根据特定商品（如石油）的价格来支付利息或红利的债券。

股票指数期货（STOCK INDEX FUTURES）：根据股票价格指数（如标准普尔500指数）订立的期货合同。

综　述

债券以及其他债务协议都规定了借贷双方所承担的责任和义务。贷方在债务协议订立时提供了一定的资金或其他报酬，并期望将来得到债务协议所保证的偿还。借方得到所提供的资金或其他报酬，并有义务在将来根据债务协议的规定进行偿还。这种交易不是投机倒把，将来偿还的价值必须在一定程度上是有所保证

的。在一个通货膨胀率剧烈变化的时期——当美元（或其他货币）的未来价值高度不确定时，常规的固定利率和长期证券既不符合借方的利益，也不符合贷方的利益。即便是温和的通货膨胀率也有损贷方的利益和扰乱借方的义务履行。意想不到的高通货膨胀率使财富由贷方向借方转移；而意想不到的低通货膨胀率和通货紧缩则使财富由借方向贷方转移，或引发违约事件，损害到借贷双方的利益。

当美元的未来价值无法确定时，金融市场应进行革新以保护借贷者的利益。在美国历史上，保护措施通过金条款来提供。金条款是一种在订立借贷协议时即规定偿还时以金币或等价物来支付本金和利息的契约。金条款被认为在面对不确定性（如美元相对于黄金贬值，或金本位制度暂停实行）时，能够稳定将来债务偿还时的价值。

指数化的概念是 19 世纪末主要经济学家所关注的主题。威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons）、阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）、欧文·费雪（Irving Fisher）和其他人都认为指数化是货币不稳定性的补救措施。杰文斯的《货币与汇率机制》（*Money and the Mechanism of Exchange*，1876）认为经过一段试验期指数化的优点显示后，指数化将是必备措施。费雪的《货币购买力》（*The Purchasing Power of Money*，1911）中关于指数化的观点与杰文斯的基本相同。

701

马歇尔也是指数化的积极支持者。在 1887 年 3 月出版于《当代评论》（*Contemporary Review*）中的“价格浮动的补救措施”一文中，马歇尔提倡所有的金融合同都以单位（相当于某一基准年一个货币单位的价值）计数。然而，与杰文斯和费雪有所不同的是，他并不提倡指数化的强制使用，而提倡民众自愿接受，并建议政府在其薪金、养老金的支付、税款的征收和债券的发行中树立使用指数化的榜样。

这些经济学家都认为指数化能更好地保护长期合同中各方的利益，并进而缓和社会的不满情绪和政治纠纷。指数化将降低不确定性和阻止投机行为，并减少承担风险的成本。指数化甚至能充当经济稳定剂，减少商业的波动，维持就业，并鼓励投资、刺激经济增长和效率的上升。

虽然这些经济学家对指数化的好处深信不疑，但是他们根本不能说服大众采用指数化方案。原因是在实际操作中涉及外汇的问题（当时世界各国大部分都采用金本位制度）以及复杂的簿记。即便费雪说服了 Rand Kardex 公司于 1925 年发行价格指数债券，但是这种债券并没有得到市场认可，并被常规的金条款债券所代替。

应　用

1933 年，为了应对大萧条中的紧缩压力，美国国会否决了金条款决议。这使得金条款（包括美国国库券中的那些金条款）以及其他一切指数化的形式都非法化。这条禁令一直延续到 1978 年美国国会废止了金条款决议。

指数化需求可望而不可即，作为其替代物，一些浮动利率证券在 20 世纪 70 年代布雷顿森林体系瓦解后通货膨胀率和利率居高不下，以及指数化在美国非法化的情况下，在金融市场应运而生了。这些浮动利率证券包括浮动利率票据（Floating-rate notes）和可调整利率抵押贷款（Adjustable-rate mortgages）。

浮动利率票据是一种根据特定的货币市场利率（被看做“指数利率”）来支付利息的长期债务工具。指数利率的一个例子就是 91 天国库券利率。每三个月或每隔一段时间，浮动票据的利率就重新设定，由指数利率加减一个指明的百分率（即“差额”，一般取决于最低和最高利率）。

第一种浮动利率票据是由货币中心银行（Money-center bank）在 20 世纪 70 年代中期发行的。这些发行的票据很快就由于 70 年代期间利率的下降而退出了流通。第二次发行浮动利率票据的浪潮是由货币中心银行和其他一些公司在 70 年代末发起的。浮动利率票据的第二次发行浪潮使这种形式的证券成为了金融市场的常用工具。

可调整利率抵押贷款是指贷款偿还额度定期根据特定的货币市场利率而进行重新计算。

例如，抵押贷款每一年在其本金偿还之外，月度付款则通过重新设定的利率（等于指数利率加上差额，这个差额取决于整个偿还期间利率的最高值和最低值，也取决于所有设定期间的利率最大变化差额）来计算。还款期限和利率重新设定的限制则减少了由于利率重新设定而使抵押贷款偿还额度增加的几率，这样也可以容易为借方接受。

可调整利率抵押贷款首先是通过加州州立特许储贷协会（California state-chartered savings and loan associations）而普及开来的，尤其是在1975年修改了规制抵押贷款的州立法规之后。1979年，联邦住房贷款委员会授予储蓄机构一定的发行可调整利率抵押贷款的权力。1981年，这个权力被放开了。1983年，可调整利率抵押贷款成为所有新生抵押贷款的主要形式。从此，可调整利率抵押贷款根据利率水平进行波动，其利率波动幅度为30%到50%。当长期利率最高时，其贷款利率也达到最高点。

在金条款决议废止之后，小数额的价格联动债券进入了美国金融市场。其中几个例子为：由Sunshine Mining公司于1980年发行的银价债券和由标准石油公司于1986年发行的油价债券。这些债券的一个有趣特点就是其与指明价格的联系体现在利息的支付上。以Sunshine Mining公司1980年发行的债券为例，利息在债券到期时才支付，如果发行的债券提前退出流通或当银价超过每盎司40美元时，利息的支付则提早进行。

702

小数额的价格联动债券被引入了美国市场。例如，1988年富兰克林储蓄银行发行了几种债券，其支付的利息大约为3个百分点加上通货膨胀率（以消费者价格指数衡量，如果通货膨胀率为正）。

然而，经济学家对美国市场上指数型债券发行量极小的现象感到迷惑不已。而在其他一些国家，活跃的指数型证券市场随着政府物价指数债券的发行而得到发展。例如在英国，政府于1981年首次发行物价指数债券。这些债券，即所谓的物价指数金边债券，其特征为实际利率2%。虽然一开始对这种债券的需求较小，其后的几期需求量却急剧上升。

相关内容

有几个原因导致美国指数型证券市场的疲软。曾有人指出浮动利率证券充当了指数型证券的替代物，尽管1933年金条款决议被废止，但是仍然有针对指数型证券的管理措施，并且对指数型证券市场还有些障碍没有克服，这影响了市场的活力。

由于货币市场利率趋向于反映通货膨胀率，因此长期以来浮动利率证券替代了指数型证券。所以，浮动利率证券所支付利息的高低就或快或慢的速度补偿了所预期的美元贬值额。

在现代金融市场，浮动利率证券不再是指数型证券的唯一替代物。其他替代物包括商品期货、商品指数期货、远期合同和商品掉期交易。这些替代物能不能达到近似的效果取决于不同的情况。

一个典型的遗留管制机构是80年代的商品期货交易委员会（CFTC）一管理期货和期权交易的联邦管制实体，号称在管制包括物价指数证券、与物价联动的证券以及存款账户在内的多种工具上具有权威性。最后，CFTC发布了指导方针，几乎终结了流通在金融市场上的那极少部分的指数型证券。

由于这些指导方针仅仅允许经济实力强大的公司在没有得到CFTC特别批准的情况下发行指数型证券，这有效地禁止了新指数型证券的发行。然而，经济实力强大的公司可以通过常规手段筹集资金，而经济实力不济的公司却得不到特别批准。

导致指数型证券市场缺乏活力的障碍包括市场熟悉度不高和缺乏足够多的发行在外的证券来支撑二级市场。这些起步的障碍构成了一道无法逾越的天堑。在公司发行指数型证券之前，它们必须进入这些证券的二级市场；但在没有进入指数型证券的二级市场之前，许多公司却不得不发行证券。

关注指数型证券在英国和其他国家是如何普及的颇有益处。政府自己发行价格指数型债券，通过这么做也就明确了这些证券的合法性。这样，大众在体验了这类证券的实用性之后，

对以后所发行证券的需求也就增加了。因此，大多数当代的指数型证券的鼓吹者都呼吁联邦政府发行指数型证券。

参考文献

Budd, Nicholas. "The Future of Commodity Indexed Financing." *Harvard Business Review* 61 (July/August, 1983): 44-46. 这篇文章讨论了关于指数化证券的一系列买卖特权。

Coopers & Lybrand. *A Guide to Financial Instruments*. London: Euromoney Publications, 1987. 这本书是对欧洲债券市场的当代金融工具的调查。

Fabozzi, Frank J. *Floating Rate Instruments*. Chicago: Probus, 1986. 这是一个关于可变利率证券的调查。

Fisher, Irving. *The Purchasing Power of Money*. Rev. ed. New York: Augustus M. Kelley, 1963. 在本书的第十三章里，费雪表达了他对标定指数债务的建议。

Fisher, Irving. *Stable Money: A History of the Movement*. New York: Adelphi, 1934. 由于"指数工资和指数债券的不可能实施性，"费雪在此书中陈述了通过一个指数方法控制货币价值的建议。

Greenfield, Robert L., and Leland B. Yeager. "A Laissez-Faire Approach to Monetary Stability." *Journal of Money, Credit, and Banking* 14 (August, 1983): 302-315. 这本书是关于完全指数支付系统未来的陈述。

Holzer, Henry Mark. *The Gold Clause*. New York: Books in Focus, 1980. 这本书是一个关于金条款历史和法律情况的回顾。

Humphrey, Thomas M. "The Concept of Indexation in the History of Economic Thought." In *Essays on Inflation*. 3d ed. Richmond, Va.: Federal Reserve Bank of Richmond, 1974. 这篇文章介绍了指数化的历史和它在工资与债券上的应用。

Jordon, James V., Robert S. Mackay, and Eugene J. Moriarity. "The Regulation of Commodity-Linked Debt and Depository Instruments." In *The Handbook of Financial Engineering*, edited by C. W. Smith and C. W. Smithson. New York: Harper Business, 1990. 这篇文章介绍了价格指数和与价格关联的证券的当前调整情况。

McCulloch, J. Huston. "The Ban on Indexed Bonds, 1933—1977". *American Economic Review* 69 (December, 1980): 1018-1021. 这篇文章介绍了美国价格指数债券的经济与法律状况。关于这篇文章的评论与答复见《美国经济评论》(*American Economic Review*) 1982 年 6 月版。

Weiner, Stuart. "Why Are So Few Financial Assets Indexed to Inflation?" *Economic Review* 5 (May, 1983): 3-18. 这篇文章讨论了为什么市面上价格指数证券这么少。

703

互参条目

Types of Bonds, 债券类型; The Consumer Price Index, 消费者价格指数; Financing, 融资; Futures Markets, 期货市场; Indexing, 指数化; Options, 期权。

克里弗德·F·史斯 (Clifford F. Thies) 著
胡雪 译
钱苹 校

INDEXING
指　数　化

经济学类别：数量方法
研究领域：计量经济学和数学模型；经济理论

指数化在于构造一个指数序列，以此来衡量一组相关变量的相关程度。例如，物价指数序列反映了一组商品的综合价格在不同时间段上的相关性

主要术语

指数基期（BASE PERIOD OF AN INDEX）：以这个时间阶段的产量和价格指数作为衡量产量和价格变化的标准。通常，这个时间段的指数定值为100。

不变价格或实际国民生产总值（CONSTANT PRICE OR REAL GROSS NATIONAL PRODUCT）：以某一特定年份的价格为标准来衡量的各时期的国民生产总值。

消费指数（EXPENDITURE INDEX）：衡量总体消费（当前产量乘以当前物价的总和）的指数序列。

名义支出（NOMINAL EXPENDITURES）：以当前物价衡量的消费额度。

名义国民生产总值（NOMINAL GROSS NATIONAL PRODUCT）：以当前物价衡量的国民生产总值。

综　述

指数序列衡量的物价和产量一般被经济学家使用。物价指数包括消费者物价指数、生产者物价指数和国民生产总值的隐形物价紧缩指数等。产量指数包括工业生产指数和以不变价格为标准的GNP（实际国民生产总值）等。虽然近年来各种指数规则层出不穷，但是得到公认的指数只有拉氏指数（Laspeyres）和帕氏指数（Paasche）两种。根据拉氏和帕氏方法构造的物价和产量指数能够作为经济假说所使用的物价和产量数据（见表）。虽然这个表仅仅包括3个时期2种商品的物价和产量，但是其特征可以推广到包含多个时期和大量商品的样本。

经济假说的价格和产量数据

年份	商品A		商品B	
	价格	产量	价格	产量
1	$1.00	200	$2.00	80
2	$1.20	300	$2.80	100
3	$1.35	340	$3.25	100

物价指数衡量的是这个指数所涉及的多种物价的平均水平，明确“平均水平”的含义十分必要。由于在上面的表格中商品A的数量是商品B的数量的2倍多，因此非常明显，在由这两种价格构成的指数中，商品A价格所占的比重要远远高于商品B。拉氏构造价格指数的方法包括：在固定市场上对由不同时间段商品构成的“一篮子”商品进行定价。固定市场的“一篮子”决定了该指数所涉及的各种商品价格在指数中所占的比重。例如，假定把表中第一年的商品产量作为拉氏价格指数的固定市场“一篮子”。每年这个固定市场“一篮子”商品的价值如下所示：第一年：（$1.00×200）+（$2.00×80）=$360；第二年：（$1.20×200）+（$2.80×80）=$464；第三年：（$1.35×200）+（$3.25×80）=$530。同是200单位的商品A和80单位的商品B，第二年与第一年的价值之比为$464/$360=1.288 9，第三年与第一年的价值之比为$530/$360=

1.4722。如果第一年被选作价格指数的基期，那么第一年的商品价值为100.00。因此，第二年和第三年的价值分别为128.89和147.22，第二年和第三年的商品价值较第一年分别高出了28.89%和47.22%。

705

如果使用帕氏构造价格指数的方法，市场"一篮子"在指数所涉及的各时间段上则可能大相径庭。不像拉氏指数衡量的是一个固定市场"一篮子"商品的价值，帕氏指数是把不同时间段的"一篮子"商品的价值与其基期的价值相比。例如，假定第二年的市场"一篮子"在第一年和第二年其价值分别为：第一年：($1.00×300)+($2.00×100)=$500；第二年：($1.20×300)+($2.80×100)=$640。因此，第二年的市场"一篮子"在第二年的价值是其在第一年价值的1.28倍($640/$500=1.28)。第三年市场"一篮子"在第一年和第三年其价值分别如下计算：第一年：($1.00×340)+($2.00×100)=$540；第三年：($1.35×340)+($3.25×100)=$784。第三年市场"一篮子"的价值与其在第一年的价值相比为：$784/$540=1.4519。因此，这三年的帕氏价格指数分别为100.00、128.00和145.19。这是因为第一年市场"一篮子"的价值比上其自身肯定是100%，第二年市场"一篮子"在第二年的价值是其在第一年价值的128%，第三年市场"一篮子"在第三年的价值是其在第一年价值的145.19%。

注意到这一点十分重要：即便构造两种指数所使用的数据是完全相同的，利用拉氏和帕氏指数衡量不同时期平均价格增长所得到的结果也不尽相同。当两者都由实际数据构造时，帕氏价格指数通常要比拉氏价格指数上升得更缓慢，对产量指数也是如此。

产量指数衡量的是指数所涉及的一组产量的平均水平。看上去可以通过各商品的相对重要性来估算它们的产量，解决这个问题有一个容易的经济学方法：比较各个商品的市场价格。拉氏产量指数用固定的价格来权衡指数包含的各种商品。假定把第一年的现行价格作为拉氏产量指数（由第一年到第三年商品A和B的产量构成）的基数。以第一年价格为基础的这3年产量的价值如下所示：第一年：($1.00×200)+($2.00×80)=$360；第二年：($1.00×300)+($2.00×100)=$500；第三年：($1.00×340)+($2.00×100)=$540。把第一年做基年，每一年产量指数的数值分别为($360/$360)×100=100.00，($500/$360)×100=138.89和($540/$360)×100=150.00。

构造帕氏产量指数的方法为：将某年市场"一篮子"商品的当时价值与基年市场"一篮子"商品的价值相比。例如，可以通过表中出示的数据来构造帕斯卡产量指数。以第二年的价格为基数来计算第一年和第二年市场"一篮子"商品的价值，如下所示：第一年：($1.20×200)+($2.80×80)=$464；第二年：($1.20×300)+($2.80×100)=$640。因此，第一年和第二年的产量比为($640/$464)×100%=137.93%。以第三年价格为基数的第一年和第三年"一篮子"商品的价值为：第一年：($1.35×200)+($3.25×80)=$530；第三年：($1.35×340)+($3.25×100)=$784。第一年到第三年产量增加的比例为[($784/$530)－1]×100=47.92%。因此，以第一年为基年，第一年到第三年的帕氏产量指数的数值分别为100.00、137.93和147.92。

应　用

拉氏价格指数和产量指数通常比帕氏价格指数和产量指数增加得更快，这符合经济学理论。假定在这段时间内商品A的产量相对于商品B增加得更快，就像表中所举的例子一样。那么，如果消费者的偏好没有变化，那么商品A的价格相对于商品B会下降得更快。因为拉氏价格指数使用前期的产量对价格上升做加权分析，而帕氏价格指数使用的是后期的产量，因此拉氏价格指数比帕氏价格指数增长得更快也就不足为奇了。同样，由于帕氏产量指数使用后期的价格来对产量增长进行加权分析，而拉氏产量指数使用前期的价格，因此帕氏产量指数比拉氏产量指数增长得慢也不足为奇。

消费者价格指数和生产者价格指数都是拉氏价格指数。工业生产指数是拉氏产量指数。虽然不变价格和实际 GDP 并没有被称作指数，但是它们实质上是拉氏产量指数，因为每一段时期的 GNP 都是以某一给定年份的价格来衡量的。

706

GNP 的隐形价格缩减指数是帕氏价格指数。它是由当前价格或名义 GNP 除以基价或以实际 GNP 再乘以 100 得到的。源自同样数据的拉氏产量指数和帕氏价格指数的乘积就是该期商品的名义消费指数。

由于构造一套固定的衡量制来计算不同时期的拉氏指数相对容易，因此绝大多数公布的价格和产量指数都是拉氏指数。相反，帕氏指数的计算需要知道权重，而这个数据在指数所包含的不同时期也会截然不同。GNP 的隐形价格紧缩指数（包括 GNP 各种消费种类的不同的隐形价格紧缩指数）是唯一广泛使用的帕氏指数，但是使用这个指数是因为感觉到有必要估计名义 GNP 和实际 GNP。

相关内容

第一次尝试构造价格指数是在 18 世纪上半期。拉斯派尔（Ernst Laspeyres，1834—1913）在 1864 年公布了其构造指数的著名方法，帕斯卡（Hermann Paasche，1851—1925）也于 1974 年提出了他的方法。拉斯派尔和帕斯卡都居住在德国。

产量指数比价格指数出现得晚。收集各区域的价格数据并将其编纂于指数中相对比较容易。而收集生产信息却是一项艰巨得多的任务。在美国，第一个全面的产量指数——工业生产指数直到 20 世纪 20 年代才出现，而 GNP 数据在 20 世纪 30 年代才第一次出现。而另一方面，美国建国初期就构造出了批发价格指数。

拉氏和帕氏指数在产量和价格水平变化上得出了不同的结果，这一事实被称作“指数难题”。拉氏和帕氏价格指数都是建立在某种假定的前提下，可以看出拉氏价格指数夸大了产量和价格水平的增长程度，而帕氏价格指数对这一增长的估值则比较保守。这两个指数都是从消费者满意度的角度出发的。英国经济学家马歇尔（Alfred Marshall，1842－1924）提出将拉氏和帕氏指数取简单的算术平均值就可以解决指数难题。费雪（Irving Fisher ，1867－1947）则提出要解决这一问题应取拉氏和帕氏指数的几何平均值，也就是两个指数乘积的平方根。

指数难题在其他背景中也可以得到阐明。假定某人想要比较两个经济体（例如墨西哥和泰国）的 GNP 的大小。解决这一问题的一种方法就是计算以泰国货币计价的墨西哥国民生产总值。这两个 GNP 值都以泰国铢计价，因此可以比较。另一种方法就是以墨西哥比索的价格计算泰国的 GNP 值，这样就可以以墨西哥比索来比较两个 GNP 值。如果两个经济体的 GNP 都以泰国铢计价，墨西哥的 GNP 要比泰国的 GNP 大的多，而如果都以墨西哥比索计价的话，差距则没有这么大。从根本上说，这是因为墨西哥的物产比泰国相对丰富，价格也就相对便宜，反之亦然。

参考文献

Fisher，Irving. *The Making of Index Numbers: A Study of Their Varieties*, and Reliability. 2d ed. Boston: Houghton Mifflin, 1927. 这是研究经济指数的经典读物，也相对易读且内容丰富。

Fox, Karl A. *Intermediate Economic Statistics*. New York: John Wiley & Sons, 1968. 该书第五章有大量关于价格和数量指数的讨论，有趣且易读。

Griliches, Zvi, ed. *Price Indexes and Quality Changes*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971. 这是几个学者关于价格指数的论文集。

Lovell, Michael C. *Macroeconomics: Measurement, Theory, and Policy*. New York: John Wiley &Sons, 1975. 该教科书的第十一章有几部分是关于价格指数的讨论。附录有关于数量指数和价格指数的讨论。

Stuvel, G. *The Index-Number Problem*

and Its Solution. Basingstoke, England: Macmillan, 1989. 这是关于古典价格—数量问题的较新的适合学者阅读的书，写得很好也较易阅读。

707

互参条目

The Consumer Price Index，消费者价格指数；Elasticity，弹性；Gross National Product: Real and Nominal，实际国民生产总值和名义国民生产总值；Indexed Securities，指数化证券；Substitution，替代。

丹尼斯·R·斯达理夫 (Dennis R. Starleaf) 著
胡 雪 译
钱 苹 校

INDICATORS
指　标

经济学类型：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政

经济指标是一种能够反映在以往的期间内，经济在周期性转折点上变动的指数。众多不同的经济指标有时对未来经济活动的预测是相互矛盾的。为了解决这个问题，美国政府采用了由先行指标、同步指标和滞后指标构成的综合指数。

主要术语

经济周期（BUSINESS CYCLE）：整体经济活动的周期性波动。

扩张（EXPANSION）：商业周期中经济整体增长的部分。

错误信号（FALSE SIGNAL）：事后显示为错误的对经济转折点的预测。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT，GNP）：在一段时期内，经济中所有商品和服务的全部市场价值。

高峰（PEAK）：商业周期中的最高点，即经济由扩张转入衰退的转折点。

衰退（RECESSION）：商业周期中经济活动整体下滑的部分。

基准期（REFERENCE DATES）：被国家经济研究局（NBER）指定为商业周期的高峰和低谷的时期。

低谷（TROUGH）：商业周期中的最低点，即经济由衰退转入扩张的转折点。

转折点（TURNING POINT）：商业周期中的低谷或高峰。

综　述

以周期性指标的方法来判断和预测经济活动中的转折点是米歇尔（Wesley C. Mitchell）和本斯（Arthur F. Burns）的发明结果。经济发展以增长周期与下滑周期的交替为特征，不会沿着一条平滑的路径增长。这种经济波动被称为商业周期：增长周期意味着扩张，下滑周期意味着衰退。当经济达到高峰（从扩张转入衰退）或低谷（从衰退转入扩张）时，我们称经济达到了一个转折点。在1950年到1990年的40年间，美国共经历了14个转折点：7个高峰和7个低谷。

由于众多决策都要建立在总体经济状况的基础之上，判断和预测经济转折点就变得格外重要。尤其当经济趋向衰退时，政府官员会希望通过政策的执行来逆转经济趋势。商业管理中进行决策时，需要知道未来几年的经济会走向衰退还是扩张。例如，一个零售企业是否新建分店的决策将在极大程度上建立在对未来经济增长的预期之上。

获得及时精确的经济波动信息具有十分重要的意义，因此，人们希望找到能够预测经济转折点的方法。一种方法是找到一个能够引领其他时间序列（根据时期排列的统计数据）的时间序列（当以图标形式显示时，横轴表示时期，纵轴表示其他数据）。此序列的转折点预示着经济整体也即将处于相似的转折点上。这样就构成了总体经济状况的先行指数。

类似地，与整体经济在大约相同的时间达到转折点的变量即为同步指标。同步指标的作

用在于能够帮助决策者判断经济转折点到来的时间。达到转折点的时间落后于总体经济的变量为滞后指标。滞后指标中转折点的出现表示经济实际上已经达到了转折点，并确认了先行指标和同步指标所给予的信息。

对周期性指标的识别与评价十分重要，为此，必须了解以往转折点出现的精确时间，并不存在绝对理想的度量经济活动的方法。包含所有商品和服务的市场价值的国民生产总值（GNP）是度量经济活动的最常用指标。然而，709 GNP小幅度地频繁波动往往掩盖了其长期变化趋势。况且，GNP数据每季度才能获得一次，而通常理想中的指标应当具备更频繁的更新速度。总体经济活动的另一个度量方法是利用每月发布一次的工业生产指数。尽管经验研究表明，工业生产指数与GNP共同浮动，但是工业生产不包括重要的服务业和农业部门。

另外一种度量经济活动的方法是召集一组经济学家来确定转折何时出现。经济学家们通过检验不同变量并相互讨论后，一致确定转折出现的时间。国家经济研究局（NBER）正是采用这种一致同意的方法来制定其商业周期基准期的。这种方法存在的首要问题是主观性。经济学家组成员的变动会导致截然不同的对转折日期的判断。虽然如此，国家经济研究局的基准期已经成为鉴别转折点的标准数据。

经济学家们已经确定了众多现行、同期和滞后指标。事实上，由商务部经济分析局每个月出版一次的《当前商业纵览》（*Survey of Current Business*）列出了111种周期性指标，我们发现所有这些指标都能够预测经济活动中的转折点。这些指标分为七组：就业与失业，生产与收入，消费、贸易、订货与交货，固定资本投资，库存与库存投资，价格、成本与利润，货币与信贷。指标也可以依据各自预测经济高峰和低谷的能力而归类。

应　用

究竟使用何种经济指标取决于预测者所希望预计的内容。对于一个想预测公司来年销售的私人部门的经济学家来说，来自公司销售部门的新订单就构成一个较好的先行指标。为决策者就宏观经济政策出谋划策的政府经济学家会热衷于对总体经济形势的预测，他们希望研究与不同经济部门相关的若干指标，从而了解总体的经济形势。

种类繁多的周期性指标意味着决策者与预测者所面对的信息量过于庞大。确定某一个指标对整体经济的意义通常比较困难。仅对众多指标中的一个进行研究有可能引起误解，因为特定指标所反映的内容是经济中某一特殊部门，而无法显示整体经济形势。另外，不同的先行指标有可能对未来经济走势给出相互矛盾的信息。有的指标增长迅速，而有的增长缓慢，有的甚至会下降。

为了克服这些问题，商务部设定了若干周期性指数，用于概括不同类型的指标。先行指标的综合指数是11个不同的先行指标的加权平均，由于是一个易于解释的单一数字，它便于分析家了解整体经济形势。包含在先行指标指数中的时间序列必须具备以下三个特征：第一，此时间序列必须能够很好地预测总体经济活动的转折点。第二，时间序列应当涵盖经济的各个方面。第三，时间序列应当每月及时发布，且不应进行过多修订。

目前用于建立先行指标指数的11个变量是：生产工人的平均工作周数、每周失业保险的初次索赔额、制造商的新订单、股票价格、工厂和设备的合同与订单数、私人住房的建筑许可额、卖主业绩、耐用品制造商的未完成订单的变化、易波动的原料价格的百分比变化、消费者预期的变化，以及货币供给量。

在使用先行指标指数进行预测时，有必要设计一个准则，用于说明何时先行指标指数的变化可以表明转折点的出现。例如可以规定，只要先行指标指数在两个月间出现了下降，则预示着衰退期的来临。然而这一规则的问题在于，它常常会显示大量错误的讯号，也就是说，当规则预测经济衰退时，随后并没有衰退出现。710 或者可以采取另一种方法，规定只有当先行指标指数持续下降五个月时，才意味着衰退。此规则能够避免许多虚假讯号的产生，但有可能无法预测出一次事实上即将来临的衰退。无论

如何，在进行预测前等候五个月必然会缩短决策者的规划时间。

既然在预测的及时性与虚假信号间不得不做出选择，就有必要制定一个折中的规则。通常我们规定，如果先行指标指数持续下降三个月即预示着衰退的来临。相似地，对于已处于衰退中的经济来说，连续三个月的上升将预示着扩张的到来。然而这一规则并非完全可靠。例如在1948年至1970年间，如果采用“连续三个月下降”的标准，会产生九次错误讯号。(此期间出现了五次真正的衰退，本应当全部都预测出来。）采用“三上”或者“三下”规则，先行指标指数所预测的衰退比实际平均提前七个月，扩张比实际平均提前两个月。如果采用“连续五个月下降”的标准，则只会产生三次对衰退的错误预测，但会导致对真实出现的衰退的延迟预测。综上所述，三个月连续的“上升或下降”规则是协调预测的及时性与虚假讯号的最好方法。

类似于先行指标的综合指数，商务部同时也发布了同步指标的综合指数与滞后指标的综合指数。这两个指数对包含在同期和滞后指标中的信息进行了概括，与先行指标指数的建立方法相同。最后，先行指标综合指数与滞后指标综合指数通过调整，与同步指标综合指数的趋势保持一致，从而便于三种指数间的比较。

对综合指数的理解应引起重视，其中有两个原因。第一，某指数中一个组成部分的大幅度变化也许会支配整个指数的变化。例如，1987年10月，先行指标指数下降了0.2个百分点，预示着未来经济衰退的可能性。这一衰退应归因于10月17日股票市场的暴跌。而实际上，先行指标指数的其他构成部分均达到了适度以至强劲的增长。用于解决此问题的统计量就是所谓的扩散指数，其与综合指数由《当前商业纵览》同时发布。

理解综合指数时遇到的第二个问题是：综合指数是用于判定转折点的，但却经常被用来预测总体经济形势，而非对转折点的判断。例如，除了预测转折点，先行指标指数还经常用于预测经济态势（即GNP的增长率)。由于先行指标指数并非为此目的而设计，也就没有理由要求它能够给出良好的预测效果。因此，研究学者们在采用先行指标指数预测经济形势时发现混乱的结果也就不足为奇了。

相关内容

最早尝试利用先行指标的例子是在20世纪初期十分流行的所谓“哈佛ABC曲线”。A曲线表示股票价格，B曲线表示可提取的银行存款，C曲线表示利率。由于“ABC曲线”没有预测出1929年和1930年严重的经济萧条，因而不再受到人们的关注。

财政部长摩根索（Henry Morgenthau, Jr.）意识到有必要确立一种判断经济转折点的好方法，因而请国家经济研究局的米歇尔(Mitchell）和本斯（Burns）创制了一套经济指标体系。米歇尔和本斯选择了众多时间序列，根据经验与理论的标准来预测转折点。这些变量最初发表于1937年，分为现行、同期、滞后三类，与目前使用的体系完全相同。

国家经济研究局的指标列表分别于1966年、1972年和1982年得到了修订。在1977年的修订中，国家经济研究局开始将各变量在经济高峰和低谷期间的表现、影响分开进行考虑。人们发现有若干个变量在高峰与低谷附近的表现存在差别。例如，未完成的耐用品制造订单、银行向联储的借款与原料存货均是在经济高峰时领先，而在低谷时滞后。对经济指标的另一次修订完成于1987年。然而这次修订并非由国家经济研究局主导，而是由哥伦比亚大学的国际商业周期研究中心完成的。

先行、同期和滞后指标的综合指数是用来作为概括性统计量的。其中，在政府颁布的统计量中，先行指标指数得到了最密切的关注。这些指数已经历了多次修订。例如，在1984年1月，先行指标指数中的商业类别就被去除掉了。

参考文献

Auerbach, Alan J. “The Index of Leading Indicators: Measure Without Theory, Thirty-

five Years Later." *Review of Economics and Statistics* 64 (1982): 589-595. 这篇文章研究了先导指数预测 GDP 的能力，技术性较强。

Beckman, Barry A., and Tracy R. Tapscott. "Composite Indexes of Leading, Coincident, and Lagging Indicators". Survey of Current Business 67, no. 11 (1987): 24-28. 总结了复合指数是如何计算的。

Granger, C. W. J. *Forecasting in Business and Economics*. 2d ed. Boston: Academic Press, 1989. 很好地介绍了在作商业决策时如何使用指数。

Hymans, Saul H. "On the Use of Leading Indicators to Predict Cyclical Turning Points". *Brookings Papers on Economic Activity* 2 (1973): 339-384. 一本经典读物。

U. S. Department of Commerce. *Survey of Current Business*. Washington, D. C.: Government Printing Office. 这是每月发行的月刊包含有 111 个不同的指数和三种复合指数。

互参条目

Business Cycle，经济周期；Fiscal Policy: An Overview，财政政策综述；Gross National Product: Actual and Potential，现实国民生产总值和潜在国民生产总值；Growth Theory，增长理论；Indexing，指数化；Monetary Policy: An Overview，货币政策综述。

约瑟夫·P·福尔 (Joseph P. Fuhr) 著
胡 雪 译
钱 苹 校

INDUSTRIAL ORGANIZATION
产业组织

经济学类别：产业经济学
研究领域：产业组织和公共政策

产业组织是经济学的研究领域之一，它将微观经济理论用于现实世界中。它考察经济体中不同行业的结构、行为和绩效。产业组织研究的问题包括相关市场（产品或地理位置）、集中度、定价行为、进入壁垒、产品差异化和经济效率等。

主要术语

共谋（COLLUSION）：同一产业中多个企业为了减少竞争而联合在一起的情形。

集中度（CONCENTRATION）：衡量一个产业在多大程度上被少数企业所控制。

行为（CONDUCT）：同一市场中不同企业可以采取的各种举措。

进入壁垒（ENTRY BARRIERS）：各种使企业难以进入一个行业的障碍。

产业（INDUSTRY）：生产的产品可以很好地相互替代的一组企业，即构成了一个产业。

绩效（PERFORMANCE）：以经济效率衡量的一个产业运行的好坏。

产品差异化（PRODUCT DIFFERENTIATION）：同一产业中产品之间实际存在的，或者是买者可以感觉到的差异。

相关市场（RELEVANT MARKET）：以产品市场和地理市场决定的产业。

结构（STRUCTURE）：产业的集中度和单个企业的市场份额，以及其他因素如进入壁垒、产品差异化等，这些都影响了产业环境。

综　述

产业组织将微观经济学理论应用于现实世界中。它研究经济体中各产业的结构、行为和绩效。结构考察的是产业的集中度，也就是行业中少数企业所控制的份额。总的来说，经济学家定义了四种类型的产业结构：完全竞争、垄断竞争、寡头垄断和完全垄断。产业的组织方式不仅会影响企业的行为，也会影响产业的绩效乃至整体经济的绩效。行为是产业中企业所采取的措施，它可以有多种形式，包括价格竞争、产品差异化、价格领导和共谋行为。绩效是以经济效率而不是以利润的形式度量的。经济学家研究了三种基本类型的效率：配置效率，X—效率和动态效率。

产业组织领域最基本的问题是产业的结构。为了确定产业的结构，我们必须研究相关的产品市场和地理市场。产品市场通过考察产品相近的替代品来确定。如果某一产业中商品是同质的，那么产品市场就很好定义。但是，如果商品差异很明显，产品市场的定义就有一定的难度，有时甚至可以说是带有很强的任意性。以冰冻甜饼为例，冰冻馅饼是它的相关产品吗？它还有没有其他相关产品？如果一个公司拥有冰冻馅饼市场份额的95%，它是否拥有垄断势力？新鲜馅饼、冰冻蛋糕、新鲜蛋糕或者所有的甜点，它们是冰冻甜饼的替代品吗？如果我们认为甜点市场是相关市场，那么这个市场的集中度就相对较小，也可以将它视为垄断竞争市场。另一个问题是相关地理市场，它可以是全国性的，也可以是地区性的。例如，当考虑

超级市场产业时，我们知道，很少有消费者愿意跑遍全国去购买食品类的商品。所以，一般来说大部分消费者的食品购买都是在当地进行的。因为住在纽约的消费者在购买一加仑冰激凌时，不会为了节省一美元而跑到洛杉矶，所以，洛杉矶和纽约两地的零售商店不是竞争对手。总之，为了确定产业的结构，我们必须考虑相关产品市场和地理市场。

在相关市场确定之后，我们就可以判断产业的结构。产业结构包括很多因素，但最重要的是产业中企业的规模分布。经济学家提出了许多度量行业集中度的方法，其中最常见的两种是集中度指数和赫芬达尔指数（Herfindahl index）。较常用的是四个厂商的集中度指数，它是指行业中最大的四家企业所控制的市场份额。但是，集中度指数的问题之一，是它没有考虑四家企业市场份额的分布情形。所以，如果一个产业中四家企业的市场份额都是 20%，而另一个产业中有一家企业的市场份额是 77%，其他三家则每家拥有 1%，这两个产业的集中度是相同的，都是 80%。

713

赫芬达尔指数考虑了产业中所有企业的市场份额。它对每个企业的市场份额求平方，然后求和，其最大值是 10 000。例如，20%的市场份额对赫芬达尔指数的贡献是 400（或 20^2）。但是，这一指数也存在一定的问题，即它的值不好定义。比如，当赫芬达尔指数是 400 时，其含义是什么？司法部提出了关于赫芬达尔指数和产业集中度的指导原则。当指数小于 1 000 时，产业被认为集中度较低；当指数介于 1 000 和 1 800 之间，产业的集中度就处于中等水平；当指数高于 1 800 时，就认为产业的集中度较高。当政府考虑要不要干涉某些垄断企业时，常常会用到这一指导原则。

在决定产业结构时，另一个常常涉及的因素是进入这一产业的难易程度。有些产业进入比较容易，有些则需要数十亿美元的支出。进入壁垒越高，外部企业就越难进入这一产业，在位企业也就更有可能控制价格。例如，对一个不存在进入壁垒的产业，企业可以自由进入，在位者对价格的控制也就很小。进入壁垒有许多种类型。

壁垒可以是法律上的，例如专利，它就给发明者 17 年的排他性权利。因为自己的发明，拥有专利的企业可以获得实质的垄断。成本条件是壁垒的另一种可能形式，它可以形成自然垄断。如果规模经济使得产业中只有一个企业才是最有效率的，政府就可以授予一个企业特许垄断权，这样其他企业的进入就是违法的。在公共产业中这是常见的做法。但政府在授予这种特许权之后，往往也需要管制垄断。在这类特许经营权中，只有少数被认为是自然垄断。

在位企业拥有成本优势，也可以对其他企业的进入造成壁垒。一般来说，在位企业比新进入者的风险要小，因此它们能够以较低的利率从银行贷款，在购买投入品时可以获得数量折扣，在地理位置上也可能有一定的优势。新进入者要达到相同的结果，需要在宣传上花很大的成本，对它们来说这就是额外的成本。新进入者在进入某一行业时，需要制定相对较低的价格，因为在位企业可以凭自己的信誉获得价格溢价。这些成本构成了重要的进入壁垒，因为它们使得进入的风险更大。

应　用

在产业组织的研究中，涉及市场条件和市场结构理论概念的应用的，是产业的行为和绩效。在研究行为时，主要关注定价行为，产业组织分析一个市场上价格竞争的激烈程度。在有些产业，价格存在相当的竞争，它会带来较低的价格，使消费者受益。在有些产业，价格的竞争非常激烈，出现所谓价格战的情形。但在其他一些产业，当企业数目很少，也就是所谓的寡头垄断时，价格竞争的程度就相对较低。

在寡头垄断市场，企业知道彼此是相互依赖的；也就是说，一个企业的行为会影响到行业中的其他企业。例如，如果一个企业降低价格，对其他企业来说，为了防止市场份额不出现较大的下滑，它们也必须跟着降价。相反，如果一个企业提高其价格，为了获得更多的市场份额，其他企业可能不会跟着提价。所以，对这些企业来说，合作比相互竞争要好，并且合作有多种形式。其中之一是价格领导。在这

种模式下，常常是产业中最大的，或者说是最有影响力的企业制定价格，其他企业则选择跟随这一价格。例如，如果企业都生产类似的产品，投入品价格的上升会增加产业中所有企业的成本。这时，所有的企业都希望有人出来提价，但谁也不愿意做第一个吃螃蟹的企业。因此，如果其中一家企业被认为是领导者，因为它或者是最大的，或者是产业中最具代表性的，它就可以首先提价，并且它相信其他企业也会跟随它的策略。这一过程无须企业真正走到一起商讨价格也可以实现。

如果企业真的在一起讨论价格，这就被认为是共谋。当产业中的企业在一起探讨降低竞争的办法时，共谋就产生了。最流行的共谋形式是限价（price fixing），它是指同一产业中的企业在一起确定价格水平。石油输出国组织（OPEC）便是这种类型共谋的一个例子。在提高石油价格上，它做得非常成功，也为其成员国带来了巨额的利润。除了限定价格，OPEC还限定石油的产量。

判断市场是共谋的另一种表现形式，可以通过销售判断，也可以通过地理位置判断。所谓通过销售划分市场，就是大家约定各自生产市场上一定比例的产品。例如，当其他企业承诺分别生产30%、20%和10%时，剩下的一个企业就可以生产40%。这些比例一般通过以往每个企业所控制的市场份额来确定。通过地理位置划分市场，就是说每个企业在某一区域里拥有垄断权。为了获得这种权利，每个企业也都必须放弃在其他地区销售其产品的权利。在这两种市场划分计划下，价格都不是固定的。

企业之间的共谋并不总能成功。各企业对将要限定的价格水平可能持不同意见，当企业间生产成本有很大差别时，这种情况就更有可能发生。另外，如果产品之间存在很大的差异，针对不同的产品质量水平，不同的产品就应该制定不同的价格。比如，如果加油站希望限定汽油的价格，并且产业中的企业包括有品牌的和没有品牌的，那么在制定价格水平的时候，就需要考虑两类企业之间价格的差别。另外，因为企业暗中违反协议的收益非常大，也使得共谋成功的概率不高。举例来说，如果在生产产品的单位成本是5美元的情况下，产品的价格被限定在10美元。购买者希望订1 000 000件。如果所有企业的报价都是10美元，并且每个企业的产品质量都是相同的，那么它们就不知道谁会拿到这个订单。但是，如果一个企业暗中违反价格协议，报价9美元，那它的利润就可以增加4 000 000美元。所有企业都有同样的违反协议的动机，这就使它们很难维持共谋的协议。

产品差异化是企业的另一类行为。所谓产品差异化，是指同一产业中的产品之间实际存在的，或者是买者可以感觉到的差别。在有些情况下，这类差别是实际存在的，比如梅赛德斯一奔驰汽车和宝马汽车之间的差别。但在另一些情况下，只是买者认为这些产品是不同的。比如，所有液体漂白剂的化学成分都是相同的，但是通过广告，企业却可以说服其顾客相信这类产品之间存在着质量差异。

经济学家也通过各种方法检验产业的绩效。其中最主要的方法是通过经济效率来判断。当产品的价格等于其边际生产成本——多生产一单位这种产品所导致的成本增加——时，经济便实现了配置效率。当价格等于边际成本时，针对最终需要，有限的资源实现了最有效率的配置。X一效率则是以管理和生产来判断企业的效率水平，在给定的技术条件下，X一效率等于生产一定产出水平时最低可能成本和实际成本之间的差异。动态效率指企业的创新性，它不仅考虑企业开发新技术的能力，也指企业使用他人研发技术的能力。

相关内容

在许多人看来，产业组织理论的发展是因为爱德华·梅森（Edward Mason）、爱德华·张伯伦（Edward Chamberlain，1899－1967）和琼·罗宾逊（Joan Robinson，1903－1983）在20世纪30年代的工作。而经济学家乔·贝恩（Joe Bain）则对20世纪40和50年代产业组织领域里的问题做了正规的分析和实证检验。对这一领域的另一个开创者乔治·J·斯蒂格勒（George J. Stigler）来说，在产业组织领域的贡

献是他获得诺贝尔经济学奖的原因之一。

产业组织的发展是因为我们需要解释不同市场结构下，特别是寡头垄断和垄断竞争下企业的各种行为，这是美国经济的主要情形。经济学家发现，即使产业结构相同，企业的行为也可以存在很大不同。为了解释经济体中不同产业的行为，产业组织提出了案例研究的方法，并发展了结构、行为和绩效范式的理论。经济学家争论的主要问题是，结构是否会影响行为和绩效，或者行为和绩效是否独立。一般观点认为，结构和行为相互影响，并因此影响了绩效。

715

产业组织有助于解释经济体中各产业的运作情况。根据这一理论，政府可以制定各种公共政策。为了提高各产业的竞争性，可以出台反垄断政策。可以估计一个产业中关税或配额的影响。另外，我们也可以据此判断一些产业是否属于自然垄断，从而决定是否需要规制。这些只是产业组织理论在制定公共政策、提高经济体中产业竞争程度等方面的少数几种运用。在世界市场的竞争日益加剧的今天，这也变得越发重要。

参考文献

Adams, Walter. *The Structure of American Industry*. New York: Macmillan, 1986. 研究了不同的产业，考察了它们的结构、行为和绩效。是产业组织领域里很好的分析典范。

Bain, Joe. *Industrial Organization*. New York: John Wiley & Sons, 1959. 产业组织领域的开创性著作。对相关的历史背景做了很好的介绍。

Caves, Richard. *American Industry: Structure, Conduct, Performance*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1982. 本书是平装本，对产业组织问题做了很好的综述。

Danielsen, Albert E. The *Evolution of OPEC*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1983. 对欧佩克（OPEC）卡特尔的行为做了一个案例研究，表明共谋如何获取利润。

Scherer, F. M., and David Ross. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston: Houghton Mifflin, 1990. 关于产业组织的最好的著作之一。以简明的术语解释了相关的各种问题。

Shepherd, William G. *The Economics of Industrial Organization*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1985. 对涉及产业组织的有关概念做了清楚的阐释。

Weiss, Leonard W. *Case Studies in American Industry*. New York: John Wiley & Sons, 1979. 以案例研究的方式分析了个中不同类型的市场结构。其中也包括行为和绩效的分析。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Barriers to Entry，进入壁垒；Efficiency，效率；Innovation and Market Structure，创新和市场结构；Market Structure，市场结构；Oligopolies and Industrial Concentration，寡头垄断与产业集中；Product Differentiation，产品差别。

小约瑟夫·P·富尔（Joseph P. Fuhr, Jr.）著
刘启 译
李明志 校

THE INDUSTRIAL REVOLUTION
产业革命

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济史

以快速扩张的工业化为开端的持续的经济增长，最早出现在1760年到1830年的英国，随后蔓延到西欧各地，于是就形成了产业革命。产业革命带来了一系列持续的经济社会的根本性变革。

主要术语

商业革命（COMMERCIAL REVOLUTION）：18世纪大英帝国从其扩张的海外进出口贸易中获得的利润大幅增加。

人口统计学（DEMOGRAPHIC）：指描述特定人群的增加、减少、分布、密度等重要统计数字的统计数据。

企业家（ENTREPRENEURS）：经济上的创新者和风险承担者。

增长（GROWTH）：总体的经济进步，与负增长、衰退或萧条相对。

工业主义（INDUSTRIALISM）：以社会组织由工业通常是大型工业为主导的文化为特征。

机械化（MECHANIZATION）：应用专门的工具和机器从事以前主要由人力或畜力从事的生产活动。

技术（TECHNOLOGY）：应用科学来解决影响人类福利的实际问题。

综　述

"产业革命"这个专业术语最早引起人们的注意，还是在1837年，那时的法国经济学家布朗基（Jerome-Adolphe Blanqui）提到了这个词。1884年，阿诺德·汤因比（Arnold Toynbee）将他在1880—1881年间在牛津大学讲授的《产业革命讲稿》（*Lectures on the Industrial Revolution*）发表，随后这个术语便得到了广泛的接受。虽然在使用该词指涉英国在18世纪60年代到19世纪30年代发生的经济、社会和政治的全面进步时很方便，但还是引起了人们对其准确意思的讨论。经济学家通常认为，工业主义的进步是由技术革新所引起的，以大规模工业为标志，在18世纪末之前和19世纪早期同时发生在英国国内外。例如，在16世纪40年代到17世纪40年代之间，那时的产业革命发生在法国和英国，以采矿业和冶金业中的技术进步为中心，并伴随着一些新兴工业的出现。因此，得到人们更为广泛认可的英国的产业革命，是建立在早期的商业和产业革命基础之上的，并引起了随之发生的技术革命，而且到了20世纪还没有停止的迹象。于是英国在1760—1830年的产业革命就成了工业化历史进程的一部分。工业化发生在持续发展的国际经济和工商业资本主义框架之内，而这又反映了整个社会结构的变化。

18世纪60年代英国经济非常突然的扩张是一系列因素相互作用的结果。死亡率下降而产生的人口增长起着重要的作用，18世纪下半叶人口增长了40%，1801年到1830年又增长了50%。在英国（因为这并不是普遍的），人口的增长带来了更多的劳动力，更广阔的市场，以及随之产生的，基本上与收入增加相联系的更多的消费需求。农业领域也有非常显著的进步。从17世纪末开始，很多土地所有者、乡绅

和自耕农极大地扩展了英国的耕地面积。马铃薯和萝卜等新型作物开始被人们耕种，因而土地的用法也得到了改良。

此外，由于英国重商主义的迅速瓦解，对更自由的贸易，更广阔的企业家活动范围，以及对减少政府对市场、储蓄和投资资本的干预的呼声迅速地增加。利率的长期下降，以及两个世纪战争之后和平的国内环境，使得企业家和发明家能够将他们的资本和天赋投入到国内市场中一些新兴的有利可图的行业中去。在18世纪末，英国王室和议会正在成为企业的仆人。他们鼓励私人创业，特许私人企业垄断权，用奖金和专利权资助发明创造，以及鼓励应用科学发现，特别应用是物理和化学解决交通、制造业和采矿等行业中的普通问题。在这样一个孕育资本主义企业的环境中，个人——单独或与别人合伙，或者联合起来组成法人企业——对提升他们的地位做出了积极的响应。

717

17世纪时，由于一些工业部门的迫切需求，英国的投资资本以及企业家和发明家的才能逐渐集中到了这些部门，而到了18世纪晚期集中的速度更快了。在初期最重要的工业部门是煤矿业。煤矿资源十分丰富，英国用开矿的资金从欧洲大陆进口了一些采矿工艺：泵、齿轮，以及开挖隧道和通风系统。到了18世纪，曾经被零星开采的煤矿还在继续被开采，并且规模还得到了扩大，以满足膨胀的市场需求。

采煤带来的巨额利润鼓励了矿井、矿井口以及井底的技术创新。由于深部开采技术需要克服渗水问题，因而成功与否就与水泵的效力密切相关，为此人们设计了各种各样的蒸汽泵：托马斯·萨弗里（Thomas Savery）于1699年以及约翰·斯米顿（John Smeaton）于1750年设计出了蒸汽泵；1800年时托马斯·纽科门（Thomas Newcomen）也设计了数百种蒸汽泵。詹姆斯·瓦特（James Watt）发明的在蒸汽和燃料的使用上都更为经济的蒸汽机在18世纪80年代投入了实际应用。这使得煤的产量大幅增加，而且通过大幅削减对人力和畜力的需求，彻底变革了许多工业作业。

蒸汽机既是其他工业创新的结果，又是这些创新的原因。如果不是亚伯拉罕·达比（Abraham Darby）和他的儿子在他位于科尔布鲁克德尔的工程和工业中心使用沥青、煤和焦炭代替了生铁冶炼中的木炭；如果不是约翰·威尔金森（John Wilkinson）采用蒸汽动力生产高炉和钻探机；如果不是亨利·科特（Henry Cort）在熟铁生产中采用了搅炼法，蒸汽机可能无法被大量的制造出来，也不可能将各种各样的铁变为数以千计的工业和消费用品，这些产品在以前全是用黏土、木料和石头制成的。这些以及其他的很多技术进步是英国产业革命的核心。

不过，采用节省劳动力的设备并不一定就先于工业发展。长期被看做英国经济革命先驱的棉纺织业就是一个例子。由于仍在使用从16和17世纪在除棉花以外的羊毛、丝绸、亚麻等纺织品制造业上得到的经验，棉纺织业仍旧是传统的劳动力密集型产业，采用新技术也相当迟缓，直到18世纪中期后人们做出了一些重大的努力才使其超过了印度的纺织工业。于是那时就非常需要约翰·凯（John Kay）的飞梭（1733）、詹姆斯·哈格里夫（James Hargreave）的珍妮纺纱机（1764）、理查德·阿克赖特（Richard Arkwright）的水力精纺机（1769），以及塞缪尔·克朗普顿（Samuel Crompton）的走锭细纱机（1779）。棉纺织业中蒸汽机的广泛应用和取代水力是在1800年之后，到了1820年，英国的大多数蒸汽机都被用在了棉纺织业中。

交通运输业的巨大变革也使矿业、制铁业和纺织业的机械化更加完备。如果要实现利润，国内和海外市场，特别是煤和棉花市场就必须能够轻易到达。工程师詹姆斯·布林德利（James Brindley）开凿了从沃斯利到曼彻斯特的布里奇沃特公爵运河（1759），掀起了一股在英国持续25年的“运河热”，其代表有Grand Trunk，Grand Junction，Ellesmere，以及Forth and Clyde Canal，还有与之配套的桥梁、隧道、公路、港口、驳船和轮船。而运河实际上在1820年之后又被全天候的铁路所代替，铁路自身也是采矿和冶金技术相结合的产物。

企业的首创精神在农业和制造业的解放，投资资本的可得，以及大规模的消费市场的存

在等方面的作用，使大不列颠到 1830 年时成为全世界首要的工业强国。

应　用

英国产业革命是一个非常独特的现象，其他地方都没有出现过。不过，在这个产生了各种成果的经济变革阶段起作用的过程，为那些渴望提高生活水平的欠发达社会提供了可以借鉴的模式。

718 在 19 和 20 世纪，几乎每个国家的政府或是人民都能感受到快速的工业化所带来的好处。例如，英国就为她的人民规划了一条脱离反复的饥荒和最低生活限度的道路。

具有产业革命特征的一些经济变革已经得到广泛实施，包括提高劳动分工水平；寻找和利用节省劳动力的设备；用新式建筑材料替代传统材料；在工作场所动力密集地使用；将资本大规模集中在最有前途（有时候是最有利可图的）的经济部门；设计密集的交通网络；以及鼓励科学，尤其是可能获得实际回报的科学。

经济学家亚当·斯密在 18 世纪引用钉子制造业贸易很好地说明了劳动分工的效用。当时的一个工匠一天还不一定做出一颗钉子，制造业的分工将制造钉子分为 18 个不同的工序，并雇佣了 10 人，于是产量提高到了每天生产 48 000 颗。肉类加工业、汽车和飞机制造工业中出现的最早的现代流水线也是运用了同样的原理。

在 20 世纪初电力出现之前，蒸汽动力一直是无与伦比的节省劳动力的设备。18 世纪时，人们使用数以百计的人力和畜力才排干矿井和沼泽中的积水，而使用一台蒸汽机和少数人力就能完成这个工作。同样，市场价格促进了飞梭、水力纺纱机和珍妮纺纱机的采用，这些机器也极大地减少了纺织制造工业对人力的需求。

从产业革命初始时开始，在所有物品的建造中，从桥梁到战舰，从碗到建筑物，以及从犁头到货车车厢，木材和石头迅速地被铁替代。铁很快又被钢代替，钢随后又被铝和钢筋混凝土，以及化学合成的塑料代替。塑料比起木头、石头、铁或钢，按每磅和每平方米来算，都要轻而且坚固。

此外，比起蒸汽动力来电力更好地得到了普及，这使得生产以几何级数大幅增加。20 世纪 80 年代汽车工业中的一个工人，通过操纵计算机化的流水线或机器人，很轻易地就能管理需要数百名工人完成的工作。新能源在 20 世纪 20 年代开始引起人们的注意，也为家庭、农业和工业带来了更多的能源。1980 年，美国消耗的能源几乎相当于 25 亿吨煤，多半是天然气、石油，另外也使用范围较小——有 2 300 万人使用的核能。

从 19 世纪 30 年代起，私人或政府的投资资本有选择的集中大量增加，并着眼于扩大生产和增加利润。19 世纪末期数万美元就能满足英国或美国重工业工厂所需的资本总额。美国工业家安德鲁·卡内基（Andrew Carnegie）在 19 世纪 60 年代用了不到 10 万美元就开办了他的钢铁企业，然而到了 1900 年，企业的价值涨到了 10 亿美元。从 1927 年以来，苏联等集权主义国家和 1950 年之后的中华人民共和国有规律地计划向一些特定领域分配投资资本，主要是重工业，如铁、钢、武器和矿业，而不是生产消费品的行业。同样，从 20 世纪 70 年代到 80 年代末，日本政府、银行和全国最大的工业企业将资本集中投资到汽车工业，更重要的是投资到以出口为目的的电子工业生产之中，虽然这样做是以更高的国内价格为代价。日本就像 19 世纪的英国和 1945 年到 1975 年的美国，向全世界“出口”了大量的投资资本。

正像英国产业革命的成功发展依赖于全国的运输系统的建设，各地的工业化也依赖于运河、铁路、桥梁、隧道、船舶和飞机。美国的运输系统，在 19 世纪 40 到 50 年代，其设计目的是缩短通往市场的距离并将美国各地连接起来，并直接照搬了英国的经验。1865 到 1900 年间，美国的铁路长度从 36 000 英里增加到了 29 5000 英里——全世界最密集的网络——为美国获得工业优势起到了至关重要的作用。从 20 世纪 50 年代开始，跨州高速公路网在很大程度 719 上取代了铁路的作用，这被证明对经济的持续发展仍然是必要的。

作为英国工业发展特点的许多重大的发明和革新并不是偶然的；它们是科学与为解决工业问题而进行的探索相结合的产物，从而就有人大致估计实际的经济增长同科学之间有着密切的联系。制造数学仪器的瓦特在18世纪60到70年代与格拉斯哥大学的知识分子密切合作，从他们的才智中得到了启发，他还同苏格兰和伯明翰的制铁业者合作，而且还得到了议会和感兴趣的商人的鼓励。从瓦特到工业化或处于工业化进程中的国家对大学研究的补贴，以及到主要工业领域的研发部门，都有着直接的传承关系。

相关内容

没有突然的经济变迁。虽然英国的产业革命曾一度被认为是一次从不发达状态到获得工业优势的突然爆发，不过现在人们已经将之视为短期和长期历史趋势的一个结果。工商业资本主义很显然是起源于18世纪60年代之前的；它们填补了萧条造成的空白，先是各种形式的封建主义，然后是不同类型的重商主义。因此，1540年到1640年间工商业的进步和革新值得描写。

另外，英国产业革命之后还发生了几次产业革命：第二次产业革命，开始于20世纪早期电力的广泛应用；第三次产业革命，从20世纪20年代开始，以把石油作为主要的能源为标志；第四次发生在1945年之后，与利用原子能发电有关；第五次，在20世纪50年代变得明显，后来迅速加速，以由计算机化带动的通信革命为中心。为科学和商业目的探索太空，可能也将证明是革命性的。每一个这些“革命”，就像英国的产业革命一样，都有其广阔的背景。

经济生活中对变革的需求，以及经历这样的深刻变革的社会的全盘重组，是由一些历史原因引发的。从17世纪开始的世界范围的人口增长促使所有领域的经济活动发生变化。王室对增加王权的需求——如法国的路易十四和英国的汉诺威王室——鼓励了他们创建国家市场，并掌握对市场交易的控制权。另外，资本家和企业家小圈子和政府需要扩大获取利润的机会——18世纪国际市场的扩大刺激了他们的胃口。此外，革命性的经济变革影响了经济思想的革命，而经济思想的革命也影响了革命性的经济变革。因而，现代经济思想的基础——古典政治经济学，就源自产业革命。

参考文献

Ashton, Thomas S. *The Industrial Revolution*, 1760—1830. Rev. ed. New York: Oxford University Press, 1969. 这位杰出的经济史学家的一本简要、经典的著作，该书节略了其一直在探寻的一生。阿什顿使用成熟且仔细的方法研究复杂事件，用外行的术语概括了英国工业化的显著情况。他最终仅仅是接受了后来的作家关于产业革命的年代定位。书里有一个简略的、经过修订的参考书目，以及一个简要的索引。没有插图。这是一本关于该主题的权威观点的必不可少的读物。

Braudel, Fernand. *The Perspective of the World*. Translated by Sian Reynolds. Vol. 3 in *Civilization and Capitalism*, fifteenth-eighteenth Century. New York: Harper & Row, 1979. 卓越而广泛，使用图表、地图、曲线和复制品详尽地加以说明，这本著作虽然冗长，但却是描写英国和欧洲工业化的精华读物。布罗代尔（Braudel），一位法国年鉴学派的历史学家，对展示长期趋势和短期事件之间的关系尤其感兴趣。第六章对理解学习产业革命的学生遇到的解释的问题非常有用。该书有分成两行的极好的尾注，足够用来当作参考书目。其索引也非常广泛。

Clark, Ronald C. *Works of Man: A History of Invention and Engineering from the Pyramids to the Space Shuttle*. New York: Viking Press, 1985. 通过详细的举例说明，这本用通俗语言写成的评论，不管是对于从文字还是实用角度理解作为英国产业革命一部分的发明创造尤其有用。每章都有标题，而不是编号。克拉克虽然在别处也谈到了一些具有启蒙性质的事件，但在第58～141页描写到的蒸汽

的到来，人工水道工程，铁路的出现以及新金属和更好的桥梁，与 18 和 19 世纪英国工业的发展息息相关。该书包含一个极好的，分为两行的参考书目，其中的很多书都可很容易地找到，另外还有一个非常有用的分为四行的索引。

Deane，Phyllis. *The First Industrial Revolution*. Cambridge，England：Cambridge University Press，1965. 一本受到高度关注的关于英国经济增长的权威著作，特别是其统计证据，迪恩卓越而清楚地给出了历史先辈对英国产业革命的书面概览，并将其放到之前几个世纪经济、政治和社会发展的连续体当中。参考书目不错，还有一个有用的索引。

Hobsbawm，Eric J. "The British Standard of Living." *The Economic History Review* 10（August，1957）：46－61. 这位作为历史学家的作者议论了被人们广泛认可的观点，即产业革命提高了英国的生活水平。这篇文章出现在关于工业化的总的影响的大量学术讨论之前，非专业认识很容易理解。对于对第一次产业革命具有虚心看法的人们来说，这篇文章是必不可少的。

互参条目

Capital Flows：International，国际资本流动；Capitalism，资本主义；Classical Economics，古典经济学；Entrepreneurs and Entrepreneurial Behavior，企业家和企业家行为；Free Trade and Protection，自由贸易与保护；The History of Economics，经济学史；Industrialization，工业化；Interest and Interest Rates，利息和利率；Invention，发明；Mercantilism，重商主义；Monopolies：Oveview，垄断综述；The Physiocrates，重农学派；Politics and Economics，政治学和经济学；Research and Development，研究和开发；Resource Allocation，资源配置；Saving，储蓄；Subsidies，补贴；Technology and Technological Change，技术和技术进步。

克利夫顿·K·耶利（Clifton K. Yearley）著

胡雪 译

钱苹 校

INDUSTRIALIZATION
工 业 化

721 **经济学类别**：产业经济学

研究领域：经济增长、发展与计划；产业组织和公共政策

工业化在历史上是一系列变化着的、复杂的经济、社会和政治过程，其核心就是有意识地应用精密的技术和机械来增加人力产量，减少人类天生的局限，并且从总体上提高生活标准。工业化经常被看做是工业革命和现代化的组成部分。

主要术语

自动化（AUTOMATION）：主要由自控设备对机械、流程或系统进行控制，免除对不断的人工管理或决策的需要。

资产阶级（BOURGEOISIE）：一个在历史上以不断纵深的工业化和城市化而著称的主流社会群体，注重物质价值，并且伴随着资本主义的出现。

规模经济（ECONOMICS OF SCALE）：通过扩大生产活动的规模来改进对资源的分配。

工厂系统（FACTORY SYSTEM）：相互关联的以机械为主导的工厂网络，在很大程度上取代了手工生产和简单的制造业。

间接或迂回生产（INDIRECT OR ROUNDABOUT PRODUCTION）：满足个人在很大程度上无法独自实现其需要或要求的专门化生产。

机械（MACHINERY）：相对精密的工具，人们通过它利用基本的自然力来获得更多的和质量更好的产品。

机械化（MACHANIZATION）：以机械力代替动物或人力。

无产阶级（PROLETARIAT）：依靠工资生活的工人群体，与自我雇用的手工匠或资本家相对立，成为工业化社会中人数最多的一类生产者。

城市化（URBANIZATION）：人口密集型城市的扩大，这些城市在历史上就伴随有各种各样的工业化进程。

综 述

依靠手工和简单工具制造商品——挖掘铲、消防钻、石斧、刀、枪和刮刀——并借助轮子、杠杆和斜面来克服自然力，在技术上代表了工业化的形式，而它们的起源已经无处可查。有目的的、广泛的应用复杂的技术来发展或增强能减轻人类劳力并改变社会结构的大功率机械代表了一系列更新的历史现象。工业化，在定义上如同其在经济探讨中所被理解的一样，在16世纪末发生，并且自从18世纪后期以来日益变得与对基本经济变革的描述相关联。工业化的形式多种多样，它已经成为自英国18世纪后期开始的一系列经济起飞和产业革命的一个先驱和完整的一部分，这些变革飞速地传播到欧洲大陆和美国，并且在20世纪时已经传遍了世界的绝大多数地方。

工业化，尽管一开始是与18和19世纪的自由放任或自由资本主义的演变相联系的，但最终却变成几乎每一种政治或意识形态系统，不管它们是民主的、君主的、共产主义的、社会主义的、法西斯主义的或部族的所共同具有的一个特色。有些时候，在一开始它对社会结

构的影响就如同19世纪的英国和美国一样，在很大程度上是不确定的和难以预料的。而在另一些时候，例如俄罗斯、日本、中华人民共和国和许多20世纪的发展中国家和地区，例如巴西、中国台湾、中国香港或新加坡，预先设计好的工业化被看做是可能会有意识地改变这样的社会的主要手段。

从农业占主导性地位的经济（在现代仍然需要大量的人力）向那些自17世纪以来以各种形式的工业化为特色的经济的转变通常都是以初步的经济、政治和社会变革为标志的。这些产业先驱们，在有些时候，相互之间不可避免地交织着，然而在另一些时候，表现得却完全是分开的。

722 例如到16世纪末，就对待国家和国际货币市场而言，一场区别于对农业社会和它们当地的物物交换经济相当常见的自给自足的、独立的家庭或家族生产的显著的运动在英国和西欧兴起。在英国，这一趋势并未受到太多国家的直接干预，但在18世纪的法国，波旁王朝和其主要大臣们却在积极地寻求开创和资助特殊产业，一个国家货币市场，和一个昂贵的国际出口市场。

在意大利城邦、荷兰、英国和法国，国家货币市场的演变是同影响农业特定领域（英国的牧羊业，法国的养蚕业和谷物种植业）的商业革命以及特别的产业如纺织业（羊毛、棉花、丝绸和粗斜条棉布），煤、铜和锡矿业，造船业和捕鱼业；大规模和奢侈地建造宫殿、港口和运河，并且生产大量的奢侈品相联系的。然而这样的商业革命并没有导致大规模的工业化。印度在4世纪、14世纪和16世纪时有旺盛的国内外商业，尽管在金融和商业方面经验丰富，仍没能产生普遍的资本主义体系或广泛的工业化。同样，中国在16和17世纪的明朝时期商业及其主要产业的辉煌也真实地证明了这样的情况。

在西方，国家货币市场、国际贸易以及对新兴产业的培育和帮助加速了其他发展中的工业化形式的出现。它们中包括间接或迂回的生产和交换的传播，并伴有经济上不断增强的相互依赖；手工工具或手工生产的减少；广泛的劳动分工网络；对机械化和大功率机械的依赖；规模经济的采纳；对工厂系统的大量投资；容忍或鼓励城市化和资产阶级对经济生活的控制；以及通过改进了的交通通讯方式来征服遥远的地方。这些工业化的组成部分首先都被有效地配置到相对自由的西欧资本主义经济的范围内——与早期封建主义的地域限制，中世纪的行会，或国家重商主义体系相比所受限制较少。但至少同等重要的则是对应用科学（特别是在17和18世纪的物理和化学方面）以及技术革新的鼓励。这些趋势之间的相互关系，即它们的因果关系，仍将继续被人们所探究和争论。

经济和技术因素尽管具有突出的重要性，但并不是工业化的单一前提；政治和社会态度在其进程中也扮演了重要的角色。起初，工业化孕育于缓慢变化的、传统的农业社会，在这样的社会中非农业生产主要是在家庭或一些手工匠手中完成的，并且在很大程度上是独立于真正的或潜在的外部市场的。投资资本非常稀少，缺乏受过良好培训的合格劳动力，而且能吸引少数的资本家和企业家的大市场并不存在。财富主要流向君主和贵族并被他们花在相对没有收益的消费上面：富丽堂皇的住宅，精致的衣服，稀有的器皿，精美的珠宝，或自我扩张的战争。

政治和社会变革突破了大规模工业化的传统制约，尽管自18世纪以来政治和社会变革几乎在任何地方都各不相同，但在英国工业起飞的形成过程中却是十分明显的。奇怪的是，使英国在1815年得以跃至世界霸权的工业化，看上去却是源于对国家弱点而不是对国家力量的反应。从政治上来说，17世纪的英国不仅目睹了其传统的国内政体的崩溃，同时也冲击了更高级的国外政治体系。

这样的冲击为强大的民族主义情感的增长提供了一个合适的环境。例如在15世纪，英国打碎了被其君主们视作枷锁的罗马天主教庭的束缚；在16世纪晚期，英国击败了怀有敌意的西班牙力量；在1688年，不流血的光荣革命限制了君主在国内的力量并将重要的国家职能控制在更具代表性的议会手中，然而几乎就在同时，英国从荷兰手中赢得了商业霸权。接下来 723

的一个世纪中，在经过了无数场战争之后，英国击败了法国，一个人口是英国四倍，并且军事力量更为强大的国家。英国的国家身份由此而来，它是在一个扩展开的政治背景下做到这一切的，作为其众多胜利的结果，这给它带来了广阔的世界市场。社会就像一个非国教徒（noncomformist），欢迎由与牛顿力学相联系的新奇思想所推动的创造力。这些事件将传统政治权威与英国的商业利益更紧密地绑在了一起。结果，在名义上是由君主领导，英国的重商主义与法国的则相反，主要是通过英国的资本家们和具有商业头脑的贵族们的协商而自下而上地提出来的。因此英国政府，在18世纪末的时候，更容易被国家的商业和工业阶级所推动来充当公仆为企业服务，并将经济事务的方向转移到私人利益上来。

英国的工业化，从文化上和历史上来说，是独一无二的，尽管这也许要好几代人的时间才能被人们所感受到。然而它之所以能够一跃而成为世界性的力量，却是如此明显地依赖于其工业实力，以至于许多其他国家都将英国经验中重要的和精选的部分作为它们自身经济发展的指导，并作为取得更强的国家力量的手段。

应　用

到1990年，各种形式的工业化已经成为一种国际性现象。很少有国家，无论大国或小国，没有开始准备对一个或几个，或所有的主要经济部门进行工业化：农业；提炼业例如矿业，木材业，或捕鱼业；发电站，不管是利用煤炭、石油、蒸汽、电力、热能或核能；轻、重工业；交通；通讯；和政府行政管理以及新近出现的后工业化的服务性企业。在20世纪80年代最发达的经济体中——美国、日本、苏联和联邦德国——工业化（自从20世纪20年代以来在英国自动化工业上实际得以应用以来）的一个最根本的目标就是工业服务功能的自动化，即取消对机械设备或系统运行的人工操纵和决策。

自从18世纪后期英国腾飞之后，工业化背后有着好几股推动力。要求在民族国家的竞争中赢得国力指数的增加就是其中之一。对国家安全的忧虑，以及对意识形态的、宗教的或种族的考虑强化了这种要求。因此，特别是在20世纪，两次世界大战（1914—1918年和1939—1945年），在1945年殖民主义崩溃之后所出现的一批狂热的民族主义国家，再加上冷战（1946—1990），在经济领域对待工业化的动力常常是不理智的。而且，当世界人口逼近50亿时，工业化的动机就更加强烈了，因为需要更充分地和更有效地利用土地来维持生存。政府要获利和私人要盈利的动机同样刺激了工业化。人口的增长通过能获得更多的劳动力和人才并能同时创造出大量的适于开发的市场而增加了国家财富的储备。然而曾经是传统的农业或商业社会中的知识环境，或如果是更模糊的因素的深刻变化，同样会被证明是自18世纪以来的工业化所必需的并且是现代化的推动力。“进步”这个词有着新鲜的和起促进作用的含义并逐渐的与对科学，包含经济学在内的持续应用相等同，有意识地和系统地改变着自然并影响着广泛的社会变革。

尽管英国—美国的工业化模型在历史上以其自由性，相对的无调节性、个人主义、开放市场的资本主义而被视为开拓者，20世纪的其他国家却选择了不同的方式。尽管在许多方面不同，但与早期的工业资本主义相比，后来发生的这些工业化试验具有强烈意识形态和对经济和社会生活更严格的政治控制的特征。

例如经过1917年的俄国革命以及在共产党手中稳固了政权之后，处于斯大林独裁统治下（1924—1953年）的苏联领导层制定了一系列由国家起草的旨在工业化苏联的五年计划。

724

这样的情况在其他地方也是真实存在的，尽管没有这样残酷和迅速，但农业受到了冲击。成百上千万的农民被迫离开土地并逃入了城镇工业、采矿业、水电工程、成千上万的集体农场（kolkhozy）和国家农场（sovkhozy）。在苏联政府疯狂的追求资本的时候，两千万农民为了现代化而付出了自己的生命。同时，重工业的发展被置于首位：钢铁、采矿、发电站、拖拉机、卡车和坦克。因此到1939年，苏联世界主要工业力量之间的一些经济差距已经缩小。

德国和日本在19世纪晚期以一种不同于英

国和美国早些时候所作的或苏联后来采取的方式开始了它们的工业化。到19世纪90年代，在统一了仅仅20年之后，德国成功地将其主权国家的国内和外交政策连同主要的土地拥有者、重工业领导者、五大主要银行和国立教育系统的私人经济利益相结合，从而使其得以成为西欧第二大工业国和世界第三大工业国。

同样，经过1868年的明治维新之后，日本开始了工业化进程，决心从国外引进最好的科学和技术并保持日本的传统和文化的完整性。一个比德国更为专制的帝国政权，利用其内务省来积极地推进工业化，结束日本的封建主义；制定大规模的土地改革；建设一个较好的交通通讯网络；并且鼓励对被与政府有着密切关系的私人财阀所掌控的优先发展产业例如纺织业进行集中和资助。由于帝国权利和特别的（名义上是家族的）经济利益之间和谐的关系，日本在20世纪早期作为亚洲主要的经济力量崛起了。

工业化也同样出现在中华人民共和国。自从1949年战胜国民党军队并成功地巩固了政权之后，中国共产党的领导人在推动他们国家的工业化方面走上了一条坎坷的道路。因为对意识形态的尊崇，也因为中国80%的人口还在从事农业或相近的行业，农业的现代化被当做是工业变革的前提。私人对土地的占有被废除了，集体农场被建立起来，家庭工业（例如钢铁和工具制造）受到了鼓励。成百上千万的工人、学生和教授从诸如上海这样的工业城市迁到农村公社里，因为他们认为国家工业的重心自给自足将会从农村开始。在20世纪50年代这样的计划遭到灾难性的失败之后，中国工业又重新回到城镇中心。出现了有限制的土地私有和个体市场，"自主的"经济区被用来吸引外国公司。到1990年，尽管其经济仍不发达，中国对20世纪末已经有着充满希望的经济规划。

相关内容

工业化的试验是多种多样的，作为一个手段来处理诸如城市化、不断增加的资本主义因素、重新定义的政治结构（特别是对一些民主化形式的要求）、发觉自己由于剧烈的经济变革而变得穷困的人们。工业化进程，不管是获益还是损失，都已经永久地改变了自然的面貌并且改变了人们对待它的传统态度。自从18世纪后期以来在世界上的绝大多数地方，快速的和剧烈的变革在生活方式方面受到了欢迎，或至少是得到了容忍。

这些都成为了经济学作为一个学科出现并得以发挥作用的环境。直接的或间接的，所有的经济学思想都集中于几种工业化形式的可能性及其结果上，而不管它们援用时的政治和意识形态环境。而且，在19和20世纪，政治哲学、心理学、精神病学和医药学的注意力都集中研究工业化对人类真正的或想象的影响。

在英国，工业化最早的地方，1801年超过 *725* 3/4的人口都与农业相关。到1850年，一般的人口居住在城市内并且从事工业活动。同样的，在1790年的美国，90%的人口从事农业或为农场主服务，然而只有少数人居住在国家的少数几个城市里。到1990年，不到2%的美国人为市场而务农而且90%的人口居住在市区。这些在很大程度上都是自19世纪后期以来在德国、日本、苏联、中华人民共和国和在近期才开始进行工业化的东南亚国家、中东、非洲，以及美洲等国仍在继续的趋势。

工业化中历史性的领导们已经进入了后工业化阶段。在重工业领域内最引人注目的采矿业和制造业，已经衰落到不如服务业和政府或社会福利行为的地步。经济增长率急剧跌至一年仅几个百分点。作为度量"进步"手段之一的数量已经稍许让位于对生活质量的关注，而且人们在操作层面上更加愿意进行明显的改进、借鉴或融合资本主义、社会主义和共产主义的有用成分，创造出混合经济来。

参考文献

Ashton，T. S. *The Industrial Revolution：1760—1830*. Rev. ed. New York：Oxford University Press，1969. 本书经典地介绍了英国最初工业化的情形，该书写作清楚、富有感情、描述生动、分析深刻。一些对工业化带来的好

处持怀疑态度的学者不赞同阿斯顿（Ashton）的分析，一些新研究也证实了这些看法。但无论如何阿斯顿的研究仍然是有价值的，一个简洁的、修订后的参考文献和一个详细的索引。

Braudel, Fernand. *The Perspective of the World*. Vol. 3, Civilization and Capitalism, Fifteenth-Eighteenth Century. New York: Harper & Row, 1979.① 该书对现代商业和工业资本主义起源影响重大的事件和人物有清晰、全面的记述。法国历史年鉴学派注重将跨学科的资料糅合到历史记述中，并对国际资本主义和欧洲工业化的根源采用长期和短期的解释。该学派人数不多，布罗代尔（Braudel）是其中的杰出代表。尽管有时存在争论，但他是从学术的立场出发，在他的书中有很多复制的画、地图、图表和尾注，并且索引丰富。

Braudel, Fernand. *The Wheels of Commerce*, Vol. 2 in *Civilization and Capitalism, Fifteenth-Eighteenth Century*. New York: Harper & Row, 1982. 该书先详细地分析了欧洲资本主义的起源，然后是分析了世界资本主义的雏形。布罗代尔详细地描述了在社会和文化中的各种长期和短期的影响。尽管有时阅读量大，但一些讨论可以选择性地阅读。书中有很多精美的复制的画、大量的图表和索引。

Brownlee, W. Elliot. *The Dynamics of Ascent: A History of the American Economy*. New York: Alfred A. Knopf, 1974. 该书对公元1000年到20世纪70年代的美国工业化进行了简明的描述和分析，布朗尼（Brownlee）精确地描述了美国模仿和改进英国工业化经验的历程。作为对世界第二个工业化试验国的全面评述，这是一项专业化的和有用的工作。大量的照片、图表和地图。每章都有注和建议阅读资料，索引丰富。

Crafts, N. F. R. *British Economic Growth During the Industrial Revolution*. New York: Oxford University Press, 1985. 简单和清楚，很适合非专业人士阅读，这本描述性的著作尽管没有改变但更新了阿斯顿的结论。有大量的表格和图。参考文献不多但很有用。

Morazé, Charles. *The Triumph of the Middle Classes*. Garden City, N. Y.: Doubleday, 1968. 该书全面地调查了中产阶级对在世界范围内形成资本主义和工业化所起的重要作用。另一个年鉴学派历史学家法国莫阿让（Morazé）的著作，可惜不再出版印刷，但仍然在图书馆的书架上能找到。对非专业读者来说，这是一本优秀的读物。莫阿让正确地将中产阶级（资产阶级）视为革命中坚——在智力方面、政治方面和经济方面。这是深入了解工业化的各种社会转型的必读书籍。尽管没有脚注，但有简单的、没有附说明的资料目录和较长的二栏索引。这是本精彩的和引人入胜的读物。

726

North, Douglas C. *Structure and Change in Economic History*. New York: W. W. Norton, 1981. 诺斯（North）集中阐述了创造、改变或毁灭制度结构（包括经济思想）并形成经济活动的经济力量，这些都不及现代工业化重要。该书按年代从18世纪晚期写到20世纪晚期，从地理来看是涉及整个世界。该书用简单的方式解释经济理论，对非专业读者没有障碍。脚注不多，简短的参考文献，没有附说明但有较新的资料目录和有价值的索引。

Rostow, Walt W. *Politics and the Stages of Economic Growth*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1971. 著名的政治学家、公务员和经济学家，罗斯托（Rostow）用“起飞”来形容工业化的政治经济。公正并且清晰，这本富有煽动性的著作有广泛的读者。它的范围从牛顿前的政治思想（因为影响了工业化）到1945年后第三世界的国家建设和工业化努力。尽管它集中强调政治是经济发展的基础，但它还是经典读物。书中有大量有用的表格和图。每章有教学笔记，取代参考书目。二栏的索引数量大且有价值。

① （法）布罗代尔：《15—18世纪的物质文明、经济和资本主义》（共三卷），顾良译，施康强校，北京，三联书店，1993——校者注。

互参条目

Capitalism，资本主义；Classical Economics，古典经济学；Colonialism，殖民主义；Communism，共产主义；Deindustrialization，去产业化；Development：Regional，区域发展；Entrepreneurs and Entrepreneurial Behavior，企业家和企业家行为；Industrial Organization，产业组织；The Industrial Reform，产业革命；Marxist Economics，马克思主义经济学；Politics and Economics，政治学和经济学；Population and Economics，人口和经济学；Socialism，社会主义；Technology and Technological Change，技术和技术进步；Undeveloped and Underdeveloped Countries，不发达和较不发达国家。

克利夫顿·耶利 (Clifton K. Yearley) 著
王 立 译
钱 苹 校

INFLATIONARY EFFECTS
通货膨胀效应

727 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论

对多数人来说，衡量他们的收入或财富的一个重要方法就是他们所能购买的商品数量。然而在大多数情况下工资和银行账户是以货币形式（比如说美元）来规定的。通货膨胀，也就是商品的美元价格的变化率，是区别名义的（美元）概念和它们的真实（商品）对应物的关键。

主要术语

名义收入（NOMINAL INCOME）：一个人或国家的收入流量（美元）。

名义利息（NOMINAL INTERESTS）：在没有其他额外的盈余情况下，名义财富增长的百分比。

名义财富（NOMINAL WEALTH）：股票和债券的（美元）价值。

价格水平（PRICE LEVEL）：在某一时点的平均价格的测度。

真实收入（REAL）：指的是购买力，某种概念上说是用商品来衡量。

盈余（SURPLUS）：财富的流量增加额。

综　述

由于有多少种商品就有多少名义价格，也由于价格指数的定义有多种方式，因而对通货膨胀率来说也存在许多定义方式。这样的定义包括所有价格的加权平均以及不同的权重的价格指数的各种测度，例如消费价格指数、国民生产总值（GNP）缩减指数和危害指数。最简单的情况是“中性通货膨胀”的假设，假设所有价格按照同样的比率变动，因而每种通货膨胀的测度也按照同样比率变动。该假设同样假定无相对价格变动，这些假设在真实的世界里都不存在，但它简化了通货膨胀效果的讨论。

在讨论通货膨胀是否有任何实际效果时，应该有两个区分。一是牵涉到通货膨胀是可预期的还是没有被预期到的。二是是否存在调整美元价格的阻碍因素。古典模型认为，在没有这些阻碍的情况下，完全被预期到通货膨胀将是中性的，即它不会产生实际效果。同时，有一些关于名义核算和实际核算的重要问题。

为简单起见，假设一个人只消费单一商品，比如一块面包或者是一罐啤酒，在 1980 年价值 1 美元，而在 1990 年价值 1.5 美元。同样假设这个消费者在一家工厂工作，他在 1980 年的工资是每小时 10 美元。但在 1990 年，他名义工资提高了，工资上升到了每小时 15 美元。这位消费者可能很高兴收入的增长和懊恼生活费用的上涨，但最重要的还是要考虑到该消费者的实际工资。如果 W 代表名义工资，P 代表价格水平，那么实际工资就是 W/P。需要指出的是，在 1980 年，这位消费者能够把一小时的工作折算成 10 个面包（或 10 罐啤酒）。同样需要指出的是，该消费者在 1990 年的实际工资等于 1980 年的实际工资。

如果消费者的工作是领取固定薪酬的职位，1980 年每年可得 20 000 美元，1990 年每年 30 000 美元，这位消费者的实际收入代表了他在两年中都有两万条面包。对于任何流量测度如收入来说，将美元转换成商品要除以价格水平。这样的流量测度不仅包括工资，而且包括

公司利润、国民收入或者说是GNP，以及GNP的组成要素：消费、投资、政府采购，进出口、税收和转移支付等。例如，在通货膨胀的情况下，一个企业获取最高的名义利润并不表示股东的真实购买力偏好。由于有通货膨胀的因素，最近削减国防开支的提议中经常表现为名义国防开支的增加。最后，许多供给学派经济学家认为由于联邦税收从1981年的每年6 000亿美元增长到1984年的每年6 660亿美元，在20世纪80年代早期没有减税。但在这个时期，价格上升14.6%，税收名义收入增长11%，因而税收实际是下降了。

在任一时点衡量财富或债务时，将名义财富（债务）转换为实际价值，需要除以价格水平。例如，如果一个人在1980在银行有1 000美元，当时P=1美元，在1990年时持有1 500美元，P=1.5美元，在两个时期，他在银行存有相同的购买力。另外一个例子是关于美国迅速膨胀的联邦债务，它在1980年是1万亿美元而在1990年是3万亿美元。从名义上来说，美国国家债务增长了两倍，而实际上只增加了一倍。

728

名义与真实的另两个问题是盈余和亏损，它涉及利率、财富存量和流量。实际利率（r）是名义利率（i）和通货膨胀率（p）之间的差额。一个没有通货膨胀而名义利率是4%的时期和一个有10%的通货膨胀率和14%的名义利率的时期，它们的实际利率相同。实际上，欧文·费雪（Irving Fisher，1867—1947）关于利率的理论指出，如果预期的通货膨胀率增长1个百分点，名义利率就会相应增长一个百分点。在一个无税收的模型中，费雪的理论认为预期的通货膨胀不影响预期的实际利率。

盈余（亏损）能够被定义为财富（债务）存量的流量增加额。一个常讨论的例子就是政府赤字。传统核算或名义核算把亏损定义为开支的无利息部分，减去税收，加上政府债务的名义利息。这样的话，这个定义给出了名义债务的增加额。为了找到债务实际价值的增加额，我们应该修改这个定义，将未清偿的政府债券的名义价值用真实利息费用代替名义利息费用。同样地，经常账户余额等于出口减去进口，加上国外资产的名义利息收入净值。传统的经常账户定义有国外资产的净增加额，但为了找到实际价值的增加，我们通过用实际利率代替名义利率来去除通货膨胀的影响。对私有部门来说，这个问题涉及金融资产的净值，它是政府债务和净国外资产的总和。私有部门的盈余可以被定义为储蓄和投资的差额。在该盈余定义中使用名义利息收入产生了名义净金融资产的增加，但如果人们更关注实际财富的变化，就应该从账目中去掉通货膨胀因素的影响，也就是说，应该使用实际利息收入计算。

举个简单的例子，假设实际利率是零，投资是零，不附息的可支配收入等于消费，不附息的政府赤字等于零，出口等于进口。再假设政府债务的初始头寸是900美元，国外净收入是100美元，价格是1美元。私有部门金融净资产不论是名义上还是实际上来说都是从1 000美元开始。比较两个案例：无通货膨胀和10%的通货膨胀。在前一个例子中，名义利率是零，因而私人储蓄及私人盈余为零，政府赤字和流动账户都是零。因而，资产头寸和价格水平在年末和年初都是相等的。名义和实际的盈余和亏损都是零。把这个情况和另外一个名义利率和通货膨胀率都是10%的情况相比较。根据传统定义，政府赤字为90美元，经常账户反映有10美元的盈余，私人盈余将达到100美元，这也就意味着在年底，政府债务、国外资产净值和私人净金融资产的名义价值分别是990美元，110美元和1 100美元。在价格水平为1.10的情况下，年末的实际价值和年初是相等的。也就是说，实际的盈余和亏损都是零。

认为通货膨胀没有实际影响的假设意味着名义收入和名义财富是严格按照价格水平的变化而调整的，而且名义利率是根据通货膨胀而加以逐点调整的。如果对此调整没有政府和契约方面的障碍，此模型为理性的经济活动者完全知道名义和真实的区别，即他们没有货币幻觉，并且他们调整名义价格和利率来使通货膨胀中性化。该假设同样认为财政政策的制定者没有货币幻觉。美国平衡预算法案，如格拉姆-鲁德曼-霍林斯（Gramm-Rudman-Hollings）法案（1987）只要用“实际”赤字来表述时，该法案是通货膨胀中性化。然而，因为它们经

常根据传统的亏损来表述，所以通货膨胀会让人们觉得财政开支过大，而应该实行财政紧缩。

应　用

对于为何政府管制和税收准则创造了通货膨胀非中性以及经常性抵押的可能的实际效果来说，有三个基本原因。第一个政府规章的条款涉及名义利率上限。对于未设限的金融合同来说，费雪效应——在利率（i）方面的改变等于在价格（p）方面的改变——保证了一个不变的实际利率以使从债权人到债务人的转移不会出现。如果名义利率不允许调整，实际利率就会稍微低些，因为预期的通货膨胀会转移收入。债务人的收益是以债权人的损失为基础的，而债权人的损失达到了这样一种程度以至于贷款仍须借出。如果政府以零名义利率发行货币，它就会获益而同时货币的持有人会遭受损失。然而私人代理人会基于这样一种考虑而选择持有货币，这样的考虑是建立在对货币流动性和其他资产收益对比的综合权衡比较上面的。

729

铸币税是一种从硬币的制造而来的政府收入，也是硬币的面值和金属价值之间的差额。铸币税文献的焦点集中在从“通货膨胀性融资”得到的资源，而“通货膨胀性融资”是政府借贷乘以实际货币持有量的实际利率的负值。因为通货膨胀使其他资产的名义收益升高，个人会选择持有更少的流动性。对货币需求的减少有两个含义：个人将会通过持有更少的货币来部分地规避税收，因为交易更加经常，福利会有所损失。一些经济学家认为预期通货膨胀的唯一效应是流动性缺失，以及不得不使名义价格更经常地变动而导致的成本。两个效果看起来都相当小。因为税率（或通货膨胀率）上升而导致的税收基数（或货币需求）的削减也引入了关于通货膨胀的最大收益率问题的拉弗曲线。

铸币税文献也考虑了牵涉到部分储备银行业务的主要修正。政府仅仅直接从非银行公众所持有的货币以及间接地从银行储备中来收取铸币税。储备需求可以被看做存款需求的一部分。储备要求和存款利率决定的种类是关键项目。如果存款利率由市场决定的话，为了补偿因通货膨胀而蒙受损失的存款性货币的持有者，它们将会部分地调整。除非有储备税收，否则这种调整将在没有收入转移的情况下完成。因而，政府征收铸币税仅仅是因为要求银行持有不付息的储备。如果存在储蓄率的上限，人们会认为银行起到部分征收铸币税的作用，同时政府的份额可以用货币基数与货币供应之间的比率来表示，而这个比率将是货币乘数的倒数。如果银行不为揽储而进行价格上的竞争，它们的铸币税收益将在一个代表存款人收入的过程中被分散，而这种收入和无上限储蓄率的情况下是相等的，它与非价格竞争的无效率而导致的浪费也相等，而这种浪费指出了另外一种福利损失。

从由利率上限导致的从私人机构到政府的收入转移也创造了现今闻名于世的“蒙代尔效应”。假设李嘉图等价不存在，私人机构削减的收入意味着总的消费水平处在一个较低的水平上。即使在经典模型之中，这种削减了的消费也是十分重要的，因为它降低了实际的市场利率，而这种实际市场利率又反过来促进了投资。假定在美国，货币基数/国民生产总值的比率仅仅是 0.06，每一个百分点的通货膨胀仅仅转移 0.06%的总收入，因而，蒙代尔效应和政府采集资源的程度都是很小的。

名义价格控制也使得通货膨胀变成非中性的。关于最低工资的讨论指出价格上限和价格下限都是对的。设想在 1980 年的美国，当最低工资水平被设定为每小时 3.35 美元时，一块面包值 1 美元。在 1990 年如果价格水平上升 50%的话，同样的面包将花费 1.5 美元，这代表了十年来仅仅由温和的通货膨胀所造成的结果。

对于面包来说，实际的最低工资从每小时的 3.35 块面包下降到每小时 2.23 块面包。关于最低工资的保守的反对者可能会注意到这种发展，却又怀着一种善意的忽略。因为实际上，最低工资因为通货膨胀而导致的实际价值的损失使得这种受到控制的工资更接近于自由市场的价值。通货膨胀同样使任何名义价格上限的实际价值蒙受损失，例如租金控制，但却推动这种被控制的实际价格远离更高的自由市场价格。

第三种有关政府法规和预期的通货膨胀的案例涉及税收。而这种税收是以名义利息收入

或费用以及名义资本利得为基础的。假设储蓄的税后实际收入为 $r_s=i(1-t_s)-p$，同时税后实际借贷成本为 $r_b=i(1-t_b)-p(1-t_c)$，这里 t_s 是指储蓄的有效税率，t_b 是由利息费用的扣减而来的税收减免的有效利率，t_c 是资本利得税收的有效利率，i 指名义利率，p 指通货膨胀率。通货膨胀作为附加税收以及金融契约的补贴而发挥作用。税收效果的大小取决于 t_s 和 t_c，而这种补贴作用的大小取决于 t_b。一些经济学家分析一种其中 i 的变化等于 p 的变化的状况，并且宣称当借贷的实际收益改变为 $(t_c-t_b)\times\Delta p$，储蓄的实际收益将下降 $t_s\times\Delta p$ 那么多。如果 t_b 超过了 t_c，则实际的借贷成本也会下降。然而这种状况令人疑惑之处在于当储蓄下降的时候投资却上升。均衡的办法是使储蓄和投资朝相同的方向变化。如果税收效果大于（小于）补贴效果，当实际借贷成本上升（下降）时，储蓄的实际收益会下降（上升），因而减少（增加）储蓄和投资的数量。

730

在常规抵押中还出现一个问题，即通过把预期的通货膨胀加到名义利率上面而对预期的通货膨胀予以补偿。比较两个例子：一个没有通货膨胀而另一个有适中的 6% 的通货膨胀。假设两种情况下实际利率都是 4%：无通货膨胀情况下名义利率是 4%，而通货膨胀率为 6% 的情况下名义利率为 10%。在两种情况下都假设开始的抵押余额为 20 万美元，家庭的初始收入为 5 万美元，抵押期为 30 年。如果利率是 4%（无通货膨胀条件下），原来的房屋票据为 11 566 美元，或者收入的 23%，如果实际收入恒定的话，在抵押期间内它也会保持不变。如果价格是 6%，因而利率是 10%，这样原先的房屋票据就变为 21 000 美元，代表了收入的 42%。即使通货膨胀没有改变实际的利率，抵押的早期负担也更加沉重。随着时间的推移，当名义收入逐渐上升时，名义房屋票据依旧保持不变，因而作为收入的一部分，房屋票据在两种状况下实际上都下降了。这种对实际的摊销的向前倾斜对家庭来说是一个问题，即它不能轻易地借入未来的收入以消费。

许多经济学家认为通货膨胀最重要的效应来自其中不可预知的成分。例如，如果通货膨胀大于（小于）它预期的价值，而且名义利率以预期的价值为基础，那么实际的真实利率就小于（大于）预期的实际收益。债务人获益（受损），同时债权人受损（获益）。类似地，如果名义工资被一个名义契约所规定，即工资的多少要依赖于对合同期间物价水平的一些预期，那么通货膨胀的突然增加（减少）将会降低（提高）实际的工资。

实际工资效应是关于商业周期的两个现代理论的核心所在：新经典模型和收缩模型。在两个模型中，当且仅当实际工资低于（高于）完全信息条件下占优势的工资时，产出将会高于（低于）自然（充分）就业率。在新经典模型中，仅有单时期的突然事件能够和更高（更低）的预期通货膨胀并存，而这样的通货膨胀会降低（升高）实际工资。在这个模型中，如果政策制定者没有掌握内部信息的话，货币政策将无法稳定经济，因为他们无法产生稳定性预测错误。然而多时期契约模型无法得出政策无效的结论。突然性的通货膨胀不仅影响当前的实际工资，而且也影响到合同期间内的实际工资——如果它（指实际工资——译者注）既没有指数化，又没有经过重新协商的话。在这个例子中，政策制定者能够产生所需要的变化，因而也可以产生出符合固定名义工资的价格水平的通货膨胀，即使这种通货膨胀从单时期前景来看是可以预测的。

这个长期契约的案例对长期的金融契约，例如抵押来说更加重要。家庭和银行都必须预测今后 30 年的通货膨胀。如果通货膨胀的 30 年历程超过了原来的预期，短期银行储蓄率相对于固定长期利率将会上升。而导致银行低利润，甚至负利润的产生。从另一方面说，突然的低通货膨胀，如我们在 20 世纪 80 年代所观察到的一样，在整个 30 年之中因为提高实际的商业利率而会伤害借贷者。

因而通货膨胀风险对签订劳动或金融契约的群体来说是一个问题。如果没有指数化，风险避让可能会使得代理人不再订立特定的契约或者缩短契约的有效期。对在无风险环境中可能用比较适宜的计划做这样的更改，可能会被看做除了再分配的事项之外而引入的无效率，

而这种无效率是由突然的通货膨胀引起的。

相关内容

许多政策制定者曾寻求一种方式来消除通货膨胀的实际影响，也就是说，使它中性化。因为预期通货膨胀的大部分效果来源于政府规章，政策制定者可以通过改变这些规章来获得中性。如果名义利率没有上限，铸币（税）和蒙代尔效应都不会存在。如果货币收益被指数化，它们也不会存在。如果它们是在实际意义上被表述，也就是说它们被指数化的话，通货膨胀影响价格上限和下限的问题就能够被解决。在美国，把最低工资指数化的建议出现于1989年，不过它们未获通过。如果政府选择把税收和利息费用的扣减放在实际利率和实际资本利得的基础上，通货膨胀的实际效果就消失了。在1989年，也提出了只对实际资本利得进行征税的建议，但同样未获通过。

731

对劳动和金融契约的指数化是对通货膨胀风险的一种补偿。例如，可变或浮动利率贷款有可能减轻金融契约中双方的风险，即使最普遍的可变利率贷款并没有改变“倾斜”问题。价格水平调整的抵押提供了另一种类型的指数化，这将能消除倾斜问题。劳动合同的指数化已经变得十分流行，就像政府津贴计划的指数化一样。如果通货膨胀确实是中性的话，指数化就是一件容易的事情。然而在现实世界中，指数化必须包括在不同价格措施之间的选择过程，而其中两个最重要的指标是国内价格和消费者价格指数。如果国外价格相对于国内价格上升（下降）的话，消费者价格通货膨胀就大于（小于）国内通货膨胀。因为社会安全利益是和消费者价格联系在一起的，退休人员从更高（更低）的国外价格效应中感到不快，而经济的其余部分将从这种效应中受损（得益）。同样的事例也见于劳动契约之中。工人们对相对于消费者价格的工资感兴趣，而公司则对相对于国内价格的工资感兴趣。即使如此，指数化仍是缓和中性通货膨胀效应的手段之一，对于有着相对价格变化的经济来说，如何选择理想的指数是一个问题。

参考文献

Fischer, Stanley, and Franco Modigliani. "Towards and Understanding of the Real Effects and Costs of Inflation" *Weltwirtschaftliches Archiv* 114 (1978): 810-833. 该文详细地讨论了通货膨胀的真实效果。尽管是一篇登在专业杂志上的文章，但一般读者也可以看懂。

Gordon, Robert. *Macroeconomics*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1990. 该书第339到350页简明描述了通货膨胀的问题，并将发生在美国的通货膨胀以及在20世纪20年代早期的德国和1985年在玻利维亚发生的二次超通货膨胀作为证据。

Tanzi, Vito. *Taxation, inflation, and Interest Rates*. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 1984. 这是一本关于通货膨胀和税收间相互作用的论文集，以来自于几个国家的数据和资料为证据。这些文章是以发表在专业期刊上的格式写作的，只适合本科高年级和研究生水平的读者阅读。

Williams, Raburn. Inflation! Money, Job, and Politicians. Arlinton Heights, Ill.: AHM Publishing, 1984. 描述清楚，适合一般读者阅读。最开始是讨论菲利普斯曲线。该书描述了从1966年到1980年美国宏观经济学的演进历史以及政府在其中的作用。

互参条目

Business Cycles，经济周期；Indexing，指数化；Interest Rates: Nominal vs. Real，名义利率和实际利率；Mortgages and the Mortgage Rates，抵押贷款和抵押贷款利率。

小J·哈罗德·麦格拉思（J. Harold McClure Jr.） 著

王 立 译

钱 苹 校

INNOVATION AND MARKET STRUCTURE
创新和市场结构

经济类别：产业经济学

研究领域：产业组织和公共政策；技术进步

一个行业的结构是决定其中的公司是否有参与创新的动机和能力的主要因素。行业中公司数量、竞争者相互影响的方式、生产技术和政府的干涉程度都将决定该行业是发展还是停滞。

主要术语

进入壁垒（BARRIERS TO ENTRY）：现有公司努力将潜在的进入者排除在行业外围的经济或者制度上的机制。

经济利润（ECONOMIC PROFITS）：公司通过销售产品而获得的超过产品制造成本的所得。

行业结构（INDUSTRY STRUCTURE）：一个行业的经济和管制环境。

流程创新（PROCESS INNOVATION）：给产品或者服务的生产过程带来实质性改变的创新。

产品创新（PRODUCT INNOVATION）：对已经存在的产品实质性的重新设计或者引进一种全新的产品的创新。

研究和开发（RESEARCH AND DEVELOPMENT）：为了设计新的生产方法，新产品或者新的服务而进行的企业活动，不一定能成功。

综　述

创新的过程通常划分为三个阶段：首先，有一个基础的研究，对那些可能应用很少或者无关应用的基本知识作科学上的探索。其次，创新的第二阶段包括改进；技术人员努力将知识转化成产品或者进行流程上的改进。再次，创新的第三阶段是新开发出的产品或者流程在行业内或者不同行业间得到扩散。这三个步骤发生的方式主要是由行业结构决定的。

市场结构的首要特征是行业中的公司数量。该特征有助于决定行业中公司间竞争的水平和性质，因此，在决定创新量方面也非常重要。当一个行业中有很多公司时，就可以判定其为竞争性的。对竞争的觉察会鼓励丰富的研究和随之而来的创新。显然，处于竞争行业中的公司会被向这一端推进。然而，处于高度竞争行业中的公司常常没有资源致力于研究开发。竞争会挤出经济利润——公司赚取的超过为生产要素支付的额外部分。因此，竞争的公司几乎没有多余的资金从事风险性的研究。

与竞争相对的是垄断——行业或者市场由单独一个卖者供应产品。垄断市场结构的性质决定了垄断卖者不会将赚取的经济利润用于研究。即使垄断者确实有足够的能力参与研究，但是，它是否有这样做的动机并不清晰。一个有能力的垄断者选择是否参与研究开发决定于它的公司是如何保持其垄断地位的。赚取经济利润的垄断公司必须不断地阻碍那些被过高利润所吸引的潜在进入者。如果垄断者拥有其他制度或者经济上的进入壁垒，它就可能忽视创新的机会。另外，如果垄断者没有其他方式去阻碍潜在的进入者，它就会投资其利润于研究和开发中。这种投资主要是恐吓潜在的进入者，

因为如果他们要想进入该行业，就不得在研究的支出方面跟上垄断者。

有一些行业由于其较高的固定成本和不可收回的成本使得它在任一特殊市场上都不可能有多于一家的公司进行运营。这被称为自然垄断。电力配送公司、有线电视、水和污水服务以及一些交通服务的公司都是典型的例子。当政府意识到在特定市场上只能容纳下一个公司存在时，一般的做法是授予一个服务供应商专有权，然后对该公司的定价进行监管。这种监管对于公司参与研究开发的动机和能力有独特的影响。一方面，监管者可能选择允许一些研究开发支出作为公司成本的正常部分，从而转移研发风险。无论如何，尝试创新的首要动机是期望获得经济利润。被监管的公司难有这样的盈利机会，因为监管者的存在就是防止被监管公司赚取经济利润。因此，在被监管的自然垄断情况下，研究和开发的风险和报酬都被转移。经验证据表明，这样更不利于创新。

有两种市场结构可以为公司追求研发既提供动机又提供接受力。其中之一是寡头垄断。寡头包含一些相互依赖的公司，它们必须不断地对其竞争者的行为做出反应。在这样的市场中发生的争斗和形势激励每一个公司去获得任何能给它们以优势的知识。同时，因为市场中只有为数不多的公司，使得它们通过搜寻创新赚取经济利润是可能的。更进一步说，如果公司在赚取经济利润，那它们就会面临新公司潜在进入的威胁，而运用研究和开发会阻碍这种进入。

在垄断性竞争市场中经营的公司同样被推向创新。这种结构以许多公司自由进出市场为特征。为了赚取经济利润，公司努力使得自己的产品区别于其竞争对手，从而可能行使垄断的权利。成功的产品区别允许垄断竞争者要求一个相对高的价钱。大多数产品的区别集中在表象而非本质，但是一些公司确实努力去改进它们产品的质量，经常包括改进基础知识运用于其特殊的产品。有时，“新的和改进的”代表了合理的进步。因为进入是无障碍的并且竞争者的数量很大，无论如何，一个公司的任何成功的差异产品都有可能被市场上其他公司拷贝，所以对于革新者而言，任何经济利润都是短期的。

应　用

在追求各种经济目标方面，有些市场结构运行良好，然而也有些市场结构常常不尽如人意。因此，在一个行业内，市场结构和创新程度的紧密关系暗示了有些行业可能导致了太少的研究开发而有些却导致了太多。在竞争性市场条件下，很多的单独的公司完全没有多余的利润用于研究。任其发展，这些行业几乎经历不了什么创新，这看起来不是最佳的结果。在这种情况下，社会或者其管理者可以通过提供研究开发的方法或者直接引导研究来纠正这个问题。美国的农业就是一个典型的例子。农业市场是高度竞争的，因此，单个的农民没有开发新的杂交品种、新的肥料和新的耕作方法的能力。在大多数情况下，这些农民甚至没有执行这些创新的能力，即使它们已经可以利用。联邦和州政府意识到这种不足，因此，农业研究就由政府出资且主要由政府投资的国立大学进行。此外，更多的州开展了农业外延服务，通知并协助农民实施新的有用的方法和材料。结果是该行业的生产力稳步增长。

因为缺乏激励，垄断者可能研究开发不足。这只是垄断市场结构的存在的问题之一，因为垄断权力的实施还会给社会强加很多其他的损失。因此，美国联邦政府通过了反托拉斯法，力图保证在所有的市场上都存在足够的竞争者。即使这样，某种意见认为研究开发的性质可能会导致一种不尽如人意的创新模式。

政府的干涉是为了鼓励竞争——“公平赛场”——这使得没有公司有高过其他对手的不当优势。如果缺乏对研发产品的排他性保护，没有公司愿意承担研究开发的风险。这种排他性对公司赚取垄断利润即它的收益是非常必要的。基于这种原因，经济学家们必须为了保证一个理想的研究水平而折中竞争目标。这个问题被专利竞争的“赢者通吃”性质复杂化了。当寡头跟自己的对手们为了获得新知识而竞争时，第一家成功开发出新产品或程序的公司会

迅速行动起来保护自己对该项开发的权利。其对手们可能仅仅是落后其几个星期而且可能已经在努力中耗费了大量的资金，但是第二名没有任何收益。因为胜者占有一切，除此之外的努力都不会被补偿，所以经济学家认为在寡头集中的公司为了获得新知识耗费的资金比社会性最优要多。

所有权的问题更具有广泛性。一旦一家公司占有了对一项工艺或者产品的专有权，它最感兴趣的可能并不是将其付诸实施，对于胜者而言，确保它的竞争者不拥有对新知识的专有权可能已经够了。现存的公司通常使用这种策略以阻止潜在的进入者获取可以使其成功进入行业的技术。计算机行业的早期到处是这样的例子，即主导公司竞相获取某些信息，仅仅为了封锁这些信息，而同时它们可以继续销售那些明知很快就要被淘汰的但还盈利的产品。显然，这种情况并不是我们想要的。

研究和开发可能阻止进入。通常只要公司认为它们在将来的某时退出不会有太大的损失就会进入该行业。进入者退出市场时的固定成本就是沉没成本。沉没成本起到一种阻碍进入的作用，研究支出就是这样一种成本。一个潜在的进入者可能因为在位的公司正在进行巨额的研究而被阻止进入行业。成功地进入要求潜在的进入者做出相似的研究支出，但是这些支出一旦进入者要退出时都会不能回收。

经济学家和法律学者对这些由所有权引起的问题作了长时间的争论，一些由政府组织研究开发的计划已经出现。然而，这些计划只有有限的应用和少数的成功。

相关内容

在市场结构和创新的关系中，一个经常被忽略的因素是不确定性。很多的经济学家把研究开发支出作为另一种形式的投资处理——公司投资于生产活动的创新，从而，提高它们的股本质量。这种处理，虽然使得数学模型更好处理，但是忽略了有的创新努力会失败这一事实。如果没有不确定性，如果研究开发都是一定会成功的，那么这些活动的处理可以简单归为另一种形式的投资。此外，不确定性的缺乏将极大地抑制市场结构和研究支出之间的关系。公司不再需要为了投资研究而赚取经济利润；成功的确定性将允许企业家有充分的还款自信而去借入资金。现存者的研究开发所起的进入壁垒作用将大大减少，而且潜在的进入者能够确定它们的研究支出将产出创新。因此，如果这些进入者选择退出市场，它们的创新甚至在进程中的研究是可以出售的。不幸的是，缺乏不确定性是不现实的。

对不确定性和创新之间联系的更进一步的处理包含着概率的使用。当将来是不可知的并且没有成功的保证时，公司可以根据过去的成功和失败计算成功研究的概率。如果公司对一项工程估算的概率是成功，那么这个概率值、工程成本和创新带来的潜在收益可以被用来决定这个工程是否可以实施。这种方法是更现实的，但是它仍然没有充分地处理不确定性问题。这种方法论假设过去的业绩可以用于准确地预测未来的成功，但是这并不正确；历史信息是有趣的和有用的，但是它不能为未来的概率预测提供根据。

735

事实上，公司不能用数学的方法处理不确定性。因此，它们不能估量追求创新的风险。一项工程是否值得的决定是一种本能或者经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）所指的“动物精神”。如果研究和开发的风险能够被简化为一系列的计算，这样的活动将被多种市场的公司广泛实施。不同的是，创新最经常发生在那些对冒险行为的接受力和酬劳最高的行业中。

参考文献

Baily, Martin Neil, and Alok K. Charkrabarti. *Innovation and the Productivity Crisis.* Washington, D.C.: Brookings Institution, 1988. 处理下降的生产力问题。作者们探究了普遍提及的原因，例如节节攀高的油价，但是发现生产力的下降用创新的减缓会得到更好的解释。包括行业研究而且不是非常技术性。

Dosi, Giovanni, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerald Silverberg, and Luc Soete. *Technical Change and Economic Theory*. New York: Pinter, 1988. 一种对于许多创新的制度方面问题的详尽且冗长的处理。这一卷在其方法上可被视为次于主流，但是它确实提供了一些在别处无法找到的论述。

Mansfield, Edwin, John Rapoport, Anthony Romeo, Edmond Villani, Samuel Wagner, and Frank Jusic. *The Production and Application of New Industrial Technology*. New York: W. W. Norton, 1977. 有点陈旧，但是关于创新的许多话题十分的彻底。包含一些统计和图表分析，但是并不非常数学性。特别适于学术研究。

Rosenberg, Nathan. *Inside the Black Box: Technology and Economics*. New York: Cambridge University Press, 1982. 包含对于市场结构和创新关系的一段精彩论述。也包含对该课题的一种历史和国际观点。非技术性且提供了很好的参考。

Scherer, F. M., and David Ross. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston: Houghton Mifflin, 1990. 第七章包含一段可以被普通读者理解的讨论和一些可能太过技术性的图表分析。对创新和市场的主流位置进行了综合。

互参条目

Automation，自动化；Barriers to Entry，进入壁垒；Energy Economics，能源经济学；Industrial Organization，产业组织；Invention，发明；Law and Economics，法和经济学；Market Structure，市场结构；Models of Oligopolies，寡头垄断模型；Research and Development，研究和开发；Technology and Technological Change，技术和技术进步。

马克·F·伯顿（Mark L. Burton）著
王　丽　译
张旭龙　校

INPUT-OUTPUT ANALYSIS
投入—产出分析

经济学类别：增长和发展

研究领域：计量经济学和数学模型；经济增长、发展与计划

投入—产出分析使用一种能用可得到的数据进行运算的模型来测量经济活动的周转过程。对经济中一部分的变化怎样通过产业间的需求与供给关系来引起经济中其余部分的变化，基本的投入—产出模型给出了数值估计。

主要术语

直接效应（DIRECT EFFECT）：最终需求中的初始变化。

最终效应（FINAL DEMAND）：工业产出用于家庭消费、政府使用、投资或净出口。

间接效应（INDIRECT EFFECT）：由直接效应产生的额外的中间商品需求。

诱发效应（INDUCED EFFECT）：由于增加的增值支付而使家庭收入增长产生的直接效应导致的额外消费。

产业部门（INDUSTRAL SECTOR）：一组具有相似的产品和相同生产技术的生产者。

中间商品需求（INTERMEDIATE DEMAND）：用于另一个产业进一步加工所用的投入的工业产品。

里昂惕夫逆矩阵（LEONTIEF INVERSE）：源于反映了直接效应引起的支出的乘数效应的交易表的矩阵。

技术系数（TECHNICAL COEFFICIENT）：投入单位和产出单位的比率。

交易表（TRANSACTIONS TABLE）：一种经济账目表，记录了经济中各个部门的购买和销售。

增值支付（VALUE-ADDED PAYMENTS）：产业以工资、利润和税收等形式支付。

综　述

投入—产出分析测量一个国家、一个地区或整个世界某一特定产业部门发生的变化所引起的连锁反应。每个部门的产出的变化与所有其他部门的产出变化都相关，表明它们总体上是相互依存的。该分析将经济分解为许多部分，但在一个可用从各国官方渠道获得的数据进行运算的模型中包含了这个整体。

该分析的第一步是建立按以下类别分组的投入—产出账目：产业、家庭、政府、存货、投资和净出口。根据要研究的问题，每个类别还能够继续分解。最多的细目通常包含产业类别，在该类别有从数个到500个不等的二级账目。投入—产出账目被排列在一个交易表中，显示了产业部门中的购买和销售情况。投入—产出模型的理论公式常常按物理单位来测量投入和产出。然而实际上，由于许多经济部门的物理数据不容易得到，所以也使用投入产出的货币单位。

每个部门在交易表中都有对应的行和列。列记录一个部门从所有其他部门的购买，而行记录了其向所有其他部门的销售。交易表中的总购买和总支出在各个产业部门内部都是平衡的，这表明供给和需求相等。每个行业的销售被分为中间商品需求和最终商品需求。中间商

品需求由向其他产业的销售组成，而最终商品需求由向家庭、政府采购、投资、存货和净出口组成。总需求是中间商品需求和最终商品需求之和。

通过采用三个简化的假设，交易表被转化为一个经济模型。第一个且是最重要的一个假设是，按照价值表达的投入和产出的比率对于每种产业是保持不变的。这个比值被称为技术系数。例如，如果交易表显示A产业从产业B购买价值1 200万美元的中间投入产品来生产价值1亿美元的产品，那么技术系数就是0.12（1 200万美元除以1亿美元）。如果产业A要生产1美元的额外产品，则需要价值0.12美元的产业B生产的中间投入产品。每次投入和每个产业都要计算技术系数。各种产业的技术系数竖列被并排在一个方形表中，被称为结构矩阵。

除了购买中间投入产品之外，生产者还以工资、利润和税收的形式支付增值的价值。增值系数被用来表示每个产业每单位产品的增值需求量。当增值系数矩阵被安排在结构矩阵之下时，每一列就是某一特定产业内价值一美元的产出的完整的“生产处方”。

使用固定的技术和增值系数的一个重要意义是固定收益成比例，这意味着每单位的生产成本在所有产出水平上都是不变的。这个假设可能对于一些产业不太现实，但是在一般均衡的框架结构下该假设是基本符合的。

第二个假设是劳动力和资本投入可以在无限的供给中获得，这使交易表被转换为一个经济模型。从理论观点看，这个假设忽视了基本的经济稀缺原理，而且还掩盖了能引起经济中高效的资源配置的框架的相对价格变化。在实践中，如果剩余生产量和失业或不充分就业在经济中存在，那么这个假设就是有道理的。不过如果经济遇到严重的投入短缺，那么投入—产出分析的结构可能就不准确了。

第三个假设是家庭消费水平或者是固定的，或者是收入的一个恒定比例。这种简化忽视了消费者需求理论的许多理论和应用上的进展，但它便于经济分析。

均衡概念在投入—产出分析中特别重要，该分析意味着在每个产业内部供给和需求之间以及整个经济的收入和支出之间的一种平衡。对于初始或者“基础”年，均衡状态被假设存在于整个经济体系之中。然后投入—产出分析就通过引入一种变化而继续，如最终商品需求的转移，导致经济体系失去最初的均衡。解联立方程系统的数学方法就被用来寻找为使供给和需求重新达到均衡的工业产量的新的均衡值。变化对于最终商品需求的影响就是最初和计划的产出水平的差别。

一些数学技术可以用来解投入—产出模型，而矩阵求逆是一个特别有用的方法，因为它产生了乘数。求逆方法从结构矩阵中产生了一种新的矩阵，即里昂惕夫逆矩阵。将里昂惕夫逆矩阵求和的一列就是产出乘数，反映了由直接（初始）效应引起的支出的倍数。由直接效应产生的额外的中间商品购买被称为间接效应。额外的消费支出代表了诱发效应。直接、间接和诱发效应一起组成了经济中一个变化的总效应。其他的测量收入和就业中变化的投入—产出乘数也可以算出来。

应　用

投入—产出分析是最为广泛使用的应用经济学方法之一。该方法的应用集中在产业需求预测、能源的使用、污染、税收、军队建设或裁军、国际贸易和许多其他问题上。使用者包括政府、私营企业和学术研究者。

上百个代表着多种经济和政治体系的国家都准备了国家投入—产出表。市场经济国家和中央计划经济国家的政府都使用投入—产出分析来制定经济计划和评估经济中一些选定的变化的经济影响。

应用投入—产出分析进行经济计划有两个步骤。第一步，确定在一段特定时期内——如五年——的目标经济增长率。目标增长率反映了政治家、计划者或许还有公众的愿望。那么基于目标增长率，就做出了对最终商品需求的估计。第二步，预计的最终产品需求被引入投入—产出模型，也就决定了每个部门所需要的、用来支持最终需求的产出水平的新解值。

738 再将估计的产出水平与当前的生产能力相比较，以确定每个部门所需的投资和人力的需求量。

投入—产出分析在苏联和东欧国家的政府计划中发挥着非常重要的作用。不过，为计划目的而最早使用投入—产出分析却是发生在二战时期的美国。在敌对行动停止之后，经济学家担心经济会陷入衰退。为了预测战争结束后产出和就业的变化，联邦政府准备了第一份官方的美国投入—产出表。使用该表进行的研究指出，钢铁等一些重要的商品在战后有潜在的短缺危险，并且需要进一步投资。这次对投入—产出分析的使用说服了许多对其实用价值持怀疑态度的观察家。

经济影响应用通常集中在经济中一些选定的、可能由于某一种政策而产生变化效应的方面。例如，许多研究用投入—产出分析来估计增加或减少军费对经济的影响。20 世纪 60 年代，瓦西里·里昂惕夫（Wassily Leontief）和他的同事所做的研究就集中在美国减少军费对国家和地区的影响上。

自 20 世纪 60 年代以来，许多能源和环境研究应用了投入—产出分析。在这些应用中，基础模型被加以扩展，包含了表明每个部门每单位的产出所需要的能源或产生的污染这些额外的系数。在能源领域的应用中，每个生产部门的能源需求量转换为一个标准单位，例如英国热量单位（BTU）。对于最终需求中预计的变化，就有可能估计出部门的和总的能源需求量。

许多投入—产出研究检查了产业结构变化的起因和结果，包括技术进步和经济发展过程中服务业份额的增加。一些结构研究已经对经济学家、政府官员和商业领袖的思想产生了重要的影响。在 20 世纪 50 年代一次著名的投入—产出研究中，里昂惕夫证明，美国出口资本密集型商品，进口劳动力密集型商品这个流行的观点是不适当的。所谓的里昂惕夫之谜指出，人力资本而不是实物资本才是美国的比较优势的基础。

准备可信的投入—产出表是一个巨大而且昂贵的任务，牵涉到大量的信息和许多的分析家。因此，许多工业化国家有一个政府的统计机构来提供年度或每几年的国家投入—产出表。在美国，商务部的经济分析局大约每五年都要提供一组包含了 500 个产业部门的完整的投入—产出表。这些官方表格实际上构成了美国国内在国家和地区层次进行的所有投入—产出分析的基本信息。表格中的信息是以人口普查局收集的非常详细的产业统计数据为基础的。

官方的地区投入—产出表在大多数国家都无法得到，包括美国。然而，由于国家和地方政府在确定地区经济影响方面有着强烈的利益，因此许多经济学家和地理学家通过调整非常详细的国家投入—产出表以反映地区的产业结构，开发了许多生成地区投入—产出表的方法。地区投入—产出应用集中在广泛的影响上，包括产业发展、水利工程、旅游业、进出口、交通业投资和地区经济中的其他变化。

投入—产出模型被用各种方法修正，以使其便于得到广泛的应用。基本模型的扩展集中在附加价值变化的价格效应、考虑地区移民的效应、在经济的各种机构中整合转移支付，或随时跟踪产业的动态相互依存。

由于有大量的方程式和需要求解的变量，计算机一直在投入—产出分析中发挥重要的作用。在 20 世纪 30 年代，因为当时可以利用的线性模拟计算机的计算能力有限，里昂惕夫的美国模型只有 41 种产业部门。而到了 1990 年，投入—产出模型常常有超过 500 个产业部门，而且微型计算机越来越多地被用来设计解决方案。

相关内容

739 行业普遍相互依存的概念，最早是由法国的重农主义经济学家弗朗斯瓦·魁奈（Francois Quesnay，1694—1774）于 1758 年在他的一本名为《经济表》（*Tableau Économique*）的书中详细叙述的。魁奈使用一种最原始的记账系统跟踪了整个经济的支出，而这种记账系统却是现代的投入—产出分析中用到的交易表的先驱。1874 年，另一位法国经济学家里昂·

瓦尔拉斯（Leon Walras，1834—1910）发表了《纯粹经济学原理》（*Éléments d'économie politique pure*），这篇关于经济相互依存的论文被公认为是经济理论的经典著作。该书描述了一个完善的方程组体系，用数学语言表达了经济单位和市场的相互作用。瓦尔拉斯的一般均衡体系的主要优点在于，如他的书名所指出的，它形式上的优雅，而不是其应用上的有效性。

列昂惕夫，一位出生在俄国的经济学家，在20世纪30年代将抽象的瓦尔拉斯体系转换为一种可以使用的经济模型。在1941年的专著《1919—1929年美国经济结构》（*The Structure of American Economy*，1919—1929）中，他提出了基本的里昂惕夫模型和多种应用方法。在里昂惕夫的指导下，哈佛经济研究项目对这种模型的改进和扩展又持续了多年。里昂惕夫模型非常详细的产业结构与20世纪30年代出现的朝向总体经济分析的趋势完全相反。不过，凯恩斯学说的宏观经济分析同投入—产出分析的相似之处还是能在对剩余产能和失业的假设中找到。这两种分析都强调经济中的需求条件，而不是供给条件。里昂惕夫的工作与经济学的抽象理论化潮流相悖。从一开始，实用的考虑便主导了投入—产出模型的发展和后来的改进。

投入—产出多年来一直是唯一能够用在实践中的一般均衡的经济学分析。虽然由于容易应用，投入—产出很可能在可以预见的将来主导应用一般均衡研究，但从20世纪60年代以来还出现了一些其他的方法。其中有一种方法是可计算的一般均衡模型，就是投入—产出模型的扩展。可计算的一般均衡去掉了投入—产出分析的一些限制性的假设，如经济存在主要投入品的无限供给的假设。

参考文献

Bulmer-Thomas, Victor. *Input-Output Analysis in Developing Countries: Sources, Methods, and Applications*. New York: John Wiley & Sons, 1982. 正如其标题，该书针对投入—产出在发展中国家的应用。不过该书的主要价值在于，它针对在准备交易表和应用投入—产出分析时产生的困难的经验问题展开了清楚而彻底的讨论。

Leontief, Wassily. *Input-Output Economics*. New York: Oxford University Press, 1986. A collection of twenty articles written by Leontief between 1947 and 1985. 这是一本收集了里昂惕夫在1947年到1985年间创作的20篇文章的文集。论题既包括了投入—产出理论，又包括了各种应用。最前面的两章清楚地解释了基本的投入—产出模型。一些经济学背景知识也许对理解更高深的章节有帮助。

Miernyk, William H. *The Elements of Input-Output Analysis*. New York: Random House, 1965. 这本书简明而清楚地介绍了投入—产出分析模型，非常适合非专业人士。米尔尼克把投入—产出模型与其在经济思想史中的根源联系起来。模型的结构及其使用通过文字描述出来，只用了最低限度的数学知识。

Miller, Ronald E., and Peter D. Blair. *Input-Output Analysis: Foundations and Extensions*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1985. 这本著作被广泛地用作投入—产出分析的教材和参考书。基本模型和它的一些扩展在书中得到了详细的介绍。作者还采用了矩阵代数知识，因而本书适合高年级的本科生及其更高水平的人使用。

Rose, Adam, Brandt Stevens, and Gregg Davis. *Natural Resource Policy and Income Distribution*. Baltimore: The John Hopkins University Press, 1988. 该书描绘了一个社会核算矩阵（SAM），投入—产出分析最新的扩展之一。这个模型对研究跨类别的家庭收入分配的经济变化的影响是有帮助的。该书举例说明了投入—产出模型在解决各种公共政策问题中的适应性及其有效性。

Schaffer, W. A., and Eugene A. Laurent. *On the Use of Input-Output Models for Regional Planning*. Leiden, The Netherlands: Martinus Nijhoff, 1976. 该书用清晰的语言介绍了投入—产出模型，并讨论了在地区层次上的

应用。该书的一个很有价值的贡献是，它举例说明了在公共事务方面的应用，如产业发展和高速公路建设等。书中用佐治亚州来作为例子。

互参条目

Equilibrium：General，一般均衡；Linear Programming，线性规划；Multiplier Analysis and the Multiplier Principle，乘数分析和乘数原理；The Physiocrats，重农学派；Simultaneous Equation Models，联立方程模型。

大卫·克莱比尔（David Kraybill） 著
胡　雪 译
钱　苹 校

INSTITUTIONAL ECONOMICS
制度经济学

741 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济思想史

制度经济学是反对新古典经济学和马克思主义经济学的基本观点的经济研究，它赞同托尔斯滕·凡勃伦（Thorstein Veblen）、约翰·R·康芒斯（John R. Commons）、威斯利·C·米歇尔（Wesley C. Mitchell）和克拉伦斯·E·艾尔斯（Clarence E. Ayres）的观点。通过强调解释高于预测和经济体系的广泛性及动态性，制度经济学设法为决策者提供解决实际问题的分析方法。

主要术语

信念体系（BELIEF SYSTEM）：为经济学理论提供了哲学基础的先入为主的概念；也称为"分析前设想"（preanalytic vision）。

二元经济（DUAL ECONOMY）：制度经济学家使用该词描述在二战之后1/4个世纪里美国的经济结构。

历史学派（HISTORICAL SCHOOL）：19世纪的欧洲经济学传统，在德国特别流行，影响了许多创立制度经济学派的美国经济学家。

整体主义（HOLISM）：一种解释现实的方法，这种方法将现实看做统一的整体，而不是各种不同的和独立的组成部分。

制度（INSTITUTION）：由一个组织或共同体的成员共同分享的一种人类行为（或思想）模式；被约翰·R·康芒斯称为一种"操作规则"（working rule）。

实用主义（PRAGMATISM）：一种哲学观[由查尔斯·S·皮尔斯（Charles S. Peirce）、威廉·詹姆士（William James）和约翰·杜威（John Deway）提出]，强调不确定性，影响了制度学者的科学观。

经济思想学派（SCHOOL OF ECONOMIC THOUGHT）：指一些特定的经济分析享有共同的信念体系；主要的经济思想学派包括制度主义、马克思主义和新古典主义。

社会供应（SOCIAL PROVISIONING）：满足社会需求的过程；该过程可能涉及市场和/或其他生产和分配。

使用价值（USE VALUE）：一种物品的价值，由它帮助完成一个给定任务的能力来衡量；相反，"市场价值"根据价格来衡量价值。

凡勃伦二分法（VEBLENIAN DICHOTOM）：制度分析中使用的一种概念工具；该二分法区别了因果（"技术的"）和"形式的"过程或行为。

综　述

所有经济学研究都是基于（只要是含蓄的基于就行）一组先入为主的概念——通常被称为"分析前设想"——和一个意图。虽然制度经济学根据调查问题和事情的不同，通常也可能确实有着很大的差别，但所有制度经济学者都坚持相同的信念体系。因此，"制度经济学"不是一些靠对特定问题和理论领域的关注而联系起来的研究或思想学派，而是由于使用相同的方法研究经济分析中先入为主的概念而彼此联系了起来。制

度经济学家分析前的设想不是从事经济研究唯一的出发点。其他的主要思想学派包括新古典经济学（在 20 世纪的大部分时间内该学派在资本主义国家占统治地位）和马克思主义经济学。理解制度主义以及它与其他经济学派有着怎样的区别，必须讨论建立在每个信念体系中的四种先入为主的概念。特别是每个设想包含了的关于社会、经济、价值和科学的信念。

制度主义的社会观念在本质上是整体主义的。换句话说，社会现实被看做一个统一的整体。因此制度主义分析——与新古典经济学和马克思主义经济学不同——不能从被整齐地划分为“经济”和“非经济”领域（如法律、政治和心理学）的世界入手。另外，制度主义经济学家采用了一个“过程”的视角——也就是他们把社会体系看做是动态的、持续发展的实体。（这与新古典主义强调被称为“均衡”的静止状态截然不同。）

新古典现实主义和马克思主义经济学家将经济（至少在资本主义社会）等同为市场机制和交易，制度主义者的整体观使他们持有一个更宽泛的观点。尤其是他们认为资源分配与配置的整个过程（商品和服务）都属于经济范围。对制度主义学者来说，市场只是一种涉及供给过程的制度。虽然市场无疑是非常重要的，但制度主义经济学家认为其他的社会制度和过程——国家、家庭和文化——同样重要。

742

除了对社会规定采用一种文化分析的方法之外，制度学派还认为经济没有内在的趋势。相反，新古典经济学认为资本主义体系是可以自我调节的，而马克思主义经济学则认为该体系具有自我毁灭性。从制度主义的观点出发，经济秩序（如果存在的话）是一个特定社会体系中各团体的一种文化的产物。

我们能从制度主义的价值分析方法中找到三种信念，这三种信念指出人类的整个评价过程是制度经济学主题的一个不可缺的部分。首先，制度主义认为“价值”这个概念是多层面的。例如，根据问题的不同，制度主义者可能分析使用价值、市场价值（即“价格”）、个人价值或社会价值。相反，新古典主义者和马克思主义者都是关注狭义的价值，其方法分别集中在市场价值和劳动力的使用方面。其次，制度主义者认为他们自己和政府官员的判断都是公共政策分析中的重要因素。因而他们不接受新古典经济学提出的市场能够不涉及价值的这种观点。此外他们坚持国家在塑造共同体偏好上有着创造性的角色。再次，由于使用一种过程观念来研究经济体系，制度经济学家把评价看成是一个进行中的行为。换句话说，他们认为个人一直不断地在重新评估他们对经济方法和目的的看法。因而制度主义强调需要研究决定和改变人类价值观的影响因素。最后，虽然许多新古典经济学家将预测视为科学最重要的目的（而且甚至有时愿意在经济研究中应用一些不现实的假设来提高预言的精确度），制度主义学家却强调解释实际的社会问题和解决实际的经济问题。另外，制度主义经济学家还强调人类的理解力缺乏绝对的确定性，这与他们将社会视为动态和不断演变的观点是一致的。因而制度主义学者认为需要依靠所有可获得的证据来重新评价他们的理论。

制度主义信念体系的内容为制度经济学理论提供了哲学基础。此外，这个基础的实质不仅影响了制度主义学者的分析方法和理论，还影响了他们在公共政策事务上的立场。在每个情况下，采用制度经济学的分析方法得出的结论常常不同于采用其他理论所得到的结果。

制度主义研究中采用的一种方法是“凡勃伦二分法”（以它的发明人托尔斯滕·凡勃伦命名）。这种二分法（或分离法）认为社会进程和人类的活动包含一些“技术的”因素——包括实际的因果顺序和关系——以及其他仅仅是“形式的”因素。虽然一些制度学者仍然使用这种二分法最早的形式，但这种二分法已经被许多学者加以修改，包括 F·格雷戈里·海登（F. Gregory Hayden）、约翰·R·康芒斯和温德尔·戈登（Wendell Gordon）。后两人将该二分法的一种形式合并到了他们的经济活动一般理论中。

最后，由于制度主义学者否认经济体系有着内在的趋势，因而与新古典主义和马克思主义所定义的国家相比，他们将国家定义为一个更加具有创造力和潜在更为积极的单位。新古典经济学家为公共部门定位的角色很小且主要

是调节性的，马克思主义者则认为资本主义国家发挥着保护性的作用，也就是保护着资本家的利益和地位。

应　用

由于制度经济学的哲学基础将这个学派与其他学派区别开来，因此制度主义者经常特别关注关于经济分析中先入为主的概念的讨论。不过，制度经济学家也设法既找出社会活动的理论理由，又解决实际的经济问题。因而制度经济学者参与了各种论题和政策事务的讨论。

一些制度学者创立了能够解释所有经济行为的一般理论。例如，戈登的分析（建立在凡勃伦和克拉伦斯·E·艾尔斯的成果之上）认为，经济行为能够由四种基本成分的交互作用解释。这四种成分是技术、制度、自然资源和人类生物学。而新古典经济学家则关注土地、劳动力、资本和企业家才能。

743

另外一种一般经济理论是由康芒斯提出的。由于康芒斯把交易（并不一定涉及货币的所有权的交换）看做最基本的经济生活单位，因此他通过给予解释这种交易的五种相互联系的因素——稀缺性、操作惯例（制度）、流程效率（生产力）、权力和预期——同等的重要性，解释了这样的交易。这与新古典主义和马克思主义经济都有很大的差异，新古典主义特别强调稀缺，而马克思主义则是强调权力。

除了一般理论之外，制度主义者还提出了与处在特定时间和地点的经济体系相关的理论。例如有两本制度主义著作分析了二战之后美国的商业制度结构——罗伯特·T·阿弗瑞特（Robert T. Averitt）的《二元经济：美国工业结构的动力学》（*The Dual Economy: The Dynamics of American Industry Structure*）（1968）和约翰·肯尼斯·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）的《经济学和公共意图》（*Economics and The Public Purpose*）（1973）。

与新古典经济学家假定的竞争性工业体系不同，阿弗瑞特和加尔布雷思描绘了一个有着两种截然不同的公司的经济体。在经济体的“中心”，他们发现有数百家大公司。这些大公司有训练有素的技术专家和经理管理者，拥有大量的资源和生产能力（通常是在一些重点行业，如制造、交通和金融业），掌握着巨大的经济权力，而且经常相互协调彼此的活动。在经济体的“边缘”，这些制度主义学家发现有差不多数百万小的且具有竞争性的公司。不过即使是在边缘，制度主义者还是发现了与新古典经济分析中描述的差别很大的景象（是因为部门间的关系和政府在整个经济中的角色造成的）。现实的滞胀问题（衰退与通货膨胀同时发生）验证了这一点，也给出了例子证明制度主义理论对社会问题的关注。

因为新古典经济学家认为通货膨胀和衰退是负相关的，因此他们在解释滞胀问题时就非常困难。根据他们的分析，通货膨胀是市场外部力量的产物，政府能够通过降低经济活动速度的政策来减少通货膨胀。不过二元经济理论就能解释通滞胀问题。特别是该问题的关键是当政府执行反通货膨胀政策时会发生什么情况。根据制度经济学，强大的经济企业对这种政策的反应是减产和减员，而不是降低价格。事实上，一些企业为了使收入和公司利润保持平衡，甚至会提高价格，从而导致政府又继续加强其反通货膨胀的努力。此外，由于经济体边缘的公司无法同国家行为带来的影响相隔离，反通货膨胀政策就对这些小公司产生了比新古典经济学所预料的更为深远和破坏性的影响。

因为制度主义经济学家认识到经济生活的动态本质，他们一直在重新评价和修改他们的二元经济分析。不过他们的过程观也使他们提出了经济体系怎样随时间变化的理论。其中的一个例子就是制度主义学家的商业周期分析。

新古典主义坚持认为资本主义体系是稳定的，但制度主义却认为这种经济内在地倾向于经历繁荣和萧条的周期。尤其是制度主义学家认为，经济收益的强劲增加会提升对未来收益的预期，并导致银行信贷和公司投资水平的增加。而这些贷款和投资的支出提升了股票价格以及就业和产出水平（就是说它们引发了繁荣），它们还产生了脆弱的金融结构，并增加了生产成本。因而该体系最终无法支持日益积累的债务——利润下降，破产发生，贷款、投资、

就业和生产水平全面降低。简而言之，其结果就是一次萧条或衰退只能在商业预期改善和投资水平再次开始上升时（因为政府的干预或纯粹是公司经理方面心理上的改变）才会结束。

最后，一个完整的商业周期会持续五到十年，而其他描述经济变化的制度理论认为持续的时间会更长。例如，康芒斯的资本主义发展理论将该体系的历史从工业革命一直跟踪到一个被称为“银行家资本主义”的时代——一个跨国公司和大量投资机构的时代。该理论认为资本主义的根本矛盾存在于消费者和生产者的利益之间，而且经济矛盾常常导致政治和法律斗争。

相关内容

制度经济学产生于20世纪早期的美国，并受到了更早的被称为“历史学派”的欧洲传统经济学的影响。历史学派的传统强调整体性，历史的变化，国家在经济中的作用以及经验研究的重要性。这种观念在20世纪被在国外留学（通常在德国）的美国人带到美国国内。

20世纪实用主义哲学的产生也影响了制度主义。这种哲学观由三位美国人提出——查尔斯·S·皮尔斯、威廉·詹姆斯和约翰·杜威并帮助制度主义者形成了他们的科学观。

影响制度经济学的第三个因素是凡勃伦在20世纪末写的一系列文章。在这些论文中，凡勃伦批评了传统经济学家的先入为主的概念，并认为经济学应该成为一种“发展的”科学。这些作品再版于凡勃伦的《科学在现代文明中的地位及其他短文》（*The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*，1919）中，该书包含了许多建立一种经济科学的“制度”分析方法的内容。

虽然制度主义常常吸引了美国之外的追随者，但它始终主要是一个美国的经济运动，其早期的研究者包括威斯利·C·米歇尔（凡勃伦的学生）和康芒斯。米歇尔的著作集中在商业周期和资本主义经济中货币的角色。相反，康芒斯主要是对劳动经济学领域感兴趣。后者写了本名为《制度经济学：它在政治经济学中的地位》（*Institutional Economics: Its Place in Political Economy*，1934）的书，他是最早试图描述制度经济学的学者。

米歇尔和康芒斯之后，艾尔斯和艾伦·G·格鲁奇（Allen G. Gruchy）是制度主义运动的主要人物。他们两人经常著述关于经济学中先入为主的概念的文章，并设法使制度主义思想具有更大的一致性。同时，他们还在经济调查的特定应用领域做出了贡献，包括比较体系（格鲁奇）和经济发展（艾尔斯）。

到了20世纪60年代，人们非常关注约翰·梅纳德·凯恩斯的新古典主义解释，使得制度主义的受欢迎程度大幅降低。然后到了20世纪80年代，制度经济学开始复苏。例如在1988年，赞成制度主义方法的欧洲经济学家建立了演化政治经济学欧洲协会（得到了设立在美国的演化经济学会的协助）。虽然制度主义不可能成为21世纪的主流学派，但可以肯定的是，制度主义学者将来会在解决多年的经济问题时发挥至关重要的作用。

参考文献

Ayres, Clarence E. *The Theory of Economic Progress*. 2d ed. New York: Schocken Books, 1962. 艾尔斯在介绍一种经济发展理论的同时也概括了一个制度经济学者的经济学观念。前四章包含了对传统经济学的一种批判的考察，而书中余下的章节则阐述了经济分析、价值和发展的一种制度方法。第二版超越了第一版（1944），因为它包含了作者的一个极好的新的前言。

Commons, John R. *The Economics of Collective Action*. New York: Macmillan, 1950. 虽然康芒斯的制度经济学是为专家设计的，但在这本书中他却尝试向更广大的读者解释他的制度主义观点。书中包含一篇塞利格·佩尔曼（Selig Perlman，康芒斯的学生）撰写的传记式短文，一篇肯尼斯·帕森斯（Kenneth Parsons，也是康芒斯的学生）写的关于康芒斯观点的介绍和补充短文，以及康芒斯著作的一个书目。

Dugger, William M. *Corporate Hegemony*. Westport, Conn.: Greenwood Press,

1989. 这本书中的制度主义分析解释了公司如何影响美国的整个文化。达格尔认为公司的价值和信仰正在取代学校、家庭、社区和其他社会组织的价值和信仰。书中包含了极好的且详细的（8 页）关于公司及其在资本主义社会中的作用的书目。

Galbraith, John Kenneth. *Economics and the Public Purpose*. Boston: Houghton Mifflin, 1973. Galbraith is among the best-known and most widely read institutionalists. 这本书建立在一些他早期的著作之上，批判了新古典经济学及其对二战后美国经济的解释。该书还介绍了一种可供选择的经济（和经济问题）模式，以及对于经济改革的意见。

Gordon, Wendell. *Institutional Economics: The Changing System*. Austin: University of Texas Press, 1980. 在托尔斯滕·维布伦、克拉伦斯·艾尔斯和实用主义哲学家的成就的基础上，戈登发展了一种经济活动的制度主义观点。这种观点在当时是同传统的、马克思主义的和其他的经济学方法相比较的。该书的末尾考虑制度主义研究方法和一些经验性的应用。

Gruchy, Allan G. *Contemporary Economic Thought: The Contribution of Neo-Institutional Economics*. Clifton, N. J.: Augustus M. Kelley, 1972. 这本格鲁奇的现代经济思想的续篇强调了制度主义学者自 1939 年以来的研究。书中包含了关于克拉伦斯·E·艾尔斯、约翰·肯尼斯·加尔布雷思、古纳尔·缪尔达尔（唯一的一位获得诺贝尔经济学奖的制度主义经济学家）和格尔哈德·康姆（Gerhard Colm）的章节。

Gruchy, Allan G. *Modern Economic Thought: The American Contribution*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1947. 一项重要的记述和评估制度主义的创始人做出的贡献的早期成就。书中包含了冗长而清晰的关于托尔斯滕·维布伦、霍恩·R·康芒斯、威斯利·米歇尔、约翰·M·克拉克、雷克斯福德·塔格维尔等人的章节。

Gruchy, Allan G. *The Reconstruction of Economics: An Analysis of the Fundamentals of Institutional Economics*. Westport, Conn.: Greenwood Press, 1987. 这本书包含一个非常好的制度主义预想的综述，分析（包括对二元经济的最新看法），以及政策建议。作者将他一生中的很多时间投入到编写制度思想发展的编年史中，并且这项工作提炼了他的成果，将其融合到这本简明而容易理解的书中。

Tool, Marc R. *The Discretionary Economy: A Normative Theory of Political Economy*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1979. 托尔采取一种同情制度主义的角度，比较了制度主义者、新古典主义者和马克思主义者怎样解决下列各个问题：经济学的先入为主的概念；经济政策和决策的规范性问题；以及自由、平等和正义的含义。他对待政治进程——将制度主义和参与式民主相联系——尤其值得注意。

Tool, Marc R. *An Institutionalist Guide to Economics and Public Policy*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1984. 这本编辑而成的书包括了超过 12 个知名制度主义学者的论文。虽然有些人从概念上讨论经济政策，但大多数人则是调查特定的政策领域。论题包括通货膨胀和失业、经济安全和福利、劳动力市场政策、环境保护、产业政策、政府管制、农业、贸易以及经济发展。

互参条目

Business Cycles，经济周期；Collective Action vs. Market Action，集体行为和市场行为；Dual Economies，二元经济；Economists，经济学家；The German Historical School，德国历史学派；The History of Economics，经济学史；The Leisure Class，有闲阶级；Political Economy and Economics，政治经济学和经济学；The History of Unions，工会史。

查尔斯·J·韦伦 著
（Charles J. Whalen）
胡 雪 译
钱 苹 校

INTEREST AND INTEREST RATES
利息和利率

经济学类别：货币和财政理论

研究领域：货币理论

利息是借入资金的成本，同时也是借出资金的收入。利息的支付使得能够在借款人和贷款人之间转移，因而同国民经济内在地联系了起来。

主要术语

费雪效应（FISHER EFFECT）：该理论认为市场利率最终应该等于实际利率加上通货膨胀率。

长期证券（LONG-TERM SECURITIES）：通常是偿还期超过一年的证券。

隔夜证券（OVERNIGHT SECURITIES）：隔夜借入的资金。

短期证券（SHORT-TERM SECURITIES）：一般是指偿还期在一年之内的证券。

应征税（TAXABILITY）：某种证券产生的利息收益被抽税的程度。

偿还期限（TERM TO MATURITY）：在一种证券到期之前的时间长度。

综　述

金融市场非常复杂：有着数百万的参与者，如家庭、非金融企业、保险公司、银行和政府。一些是借款人，一些是贷款人，在借款人和贷款人的每一笔交易中都有一个利率，或者从本质上说，有很多不同的利率。按照偿还期限的长短，就是证券到期之前的时间长度可将证券及其收益分类。广泛地分为隔夜证券、短期证券和长期证券。

隔夜证券是指银行和它们的客户之间隔夜借出的资金。例如，银行在暂时缺乏准备金时可能会以隔夜证券为基础向有多余准备金的银行借入准备金。这种以及其他的隔夜资金交易是按照联邦基金利率进行的。在美国，这个利率对中央银行的货币政策非常敏感。通过增加（减少）准备金的供应，中央银行能够压低（抬高）利率，因而诱使银行降低（提高）自己的贷款利率。通过这种方法，中央银行能够影响经济中的支出和借贷。

偿还期限在一年之内的证券被称为短期货币市场证券。在美国，它们的利息收益包括短期国库券（美国政府的债券，通常其发行期限为3个月、6个月或12个月）利息，商业票据利息（大公司发行的没有担保的，有着极佳信用等级的票据），以及各种银行短期存款单据的收益（表明资金已经存入银行的单据，该银行将在未来某一特定日期连本带利地偿还）。这些短期利息的例子与隔夜利息一样，是对中央银行有关联邦资金利率的行动感到敏感的。当联邦资金利率降低时，国库券、商业票据和存款单据的利率通常也都会降低。

偿还期超过一年的证券被称为资本市场票据，并被看做是长期证券，尽管一些金融分析家将偿还期在一到五年之内的证券称为中期证券，而将偿还期超过五年的称为长期证券。对于长期证券，有发行目的是获得资金以建设工厂和设备的得到担保的公司证券，因借款购买房屋而出现的抵押单，无不动产担保的美国政府债券，以及各种经常为修路和修学校筹集资金而售出的国家和地方政府债券等等。这些证券和中央银行货币政策的联系比隔夜利息和短

期利息要低，因为中央银行往往通过购买和出售只是短期的中央政府证券来向银行提供准备金。

一般来说，任何一种这些证券的收益是由证券的需求和供给关系决定的。一种证券的收益越多，证券需求者购买这种证券的愿望就越强烈。证券的供应者则按照相反的方式行动：借出的价格越高，他或她就越不情愿借出资金和提供证券。需求和供给证券的数量取决于利息收入，而且当供给与需求不同时，收益就会变化。例如，当对证券的需求很强烈时，借款人会发现很容易以有利的条件借出资金。

747

决定证券的需求和供给以及它们的收益的因素有：借款人的信誉程度、其他证券的收益、应征税和偿还期。通常一个借款人的信誉程度越低，对一个证券的需求就越少，而且借款人为使用资金而必须支付给贷款人的利率就越高。特别重要的一个需求决定因素是替代证券的收益。例如，金融投资者将各种短期债务证券，如国库券和商业票据看做替代品。当国库券的收益增加时（例如，由于联邦赤字增加而引起的国库券供给的增加），一些贷款人会被诱使从在商业票据市场中借出转向购买国库券。这随即也会导致商业票据收益一定程度的增加，因为对它们的需求减弱了。应征税是指一种证券的利息收入是否会被征收州和国家的所得税。许多州和地方政府发行的证券的利息是不被征收联邦所得税的，这使得许多这种证券成了一种有吸引力的金融投资。与同等风险的没有免税地位的私有借款人发行的证券相比，这些证券能以更低的利息收入出售。最后，证券的偿还期也很重要。通常出售一种长期证券所获得的收益要高于一种短期证券出售给同一个借款人得到的收益。由于未来是未知的，因此长期证券就有着更大的违约风险，以及货币市场条件改变的风险。

应　用

每种利率在根本上是由需求和供给条件决定的。由于利率是由特定的证券需求者和特定的证券供给者的相互作用决定的，因此从这个意义上说，每种利率都是独一无二的。不过经济中的各种证券还是存在着共同的经济力量。国民总收入的增长，对未来价格的预期，以及国家经济政策都是能对利率产生普遍影响的力量。

当国民产出和收入增长时，作为经济中主要储蓄部门的家庭会增加它们在生活资料上的花费，也会增加它们的储蓄。储蓄的增加使经济中的家庭部门增加了它们对证券的需求。同时，公司认为产量和消费的增加表明利润将会增加。对利润增加的预期导致公司需要更多工厂和设备来满足日益增加的对商品的需求。不过，为了建设更多的工厂和设备，公司需要长期的资金。因此它们借入并发行更多的长期证券。因而当国民总收入上升时，对证券的需求和供给都会增加。不过具有讽刺的是，在这样的环境下，供给增加得更多，或是需求增加得更多，会导致利率上升或是下降。事实上，在经济普遍发展期间，利率会上升。而当国民总收入下降时，利率就会下降。

预期的通货膨胀率也会对利率产生影响。例如，当预期通货膨胀率将上升时，准备在不久的将来借入资金的借款人（证券的供给者）将设法按照当前的利率借入更多的资金。希望修建新工厂和设备的公司以及购房者将设法在市场利率上升之前借入资金。这些借款人关心他们的实际利率成本。如果当前的通货膨胀率是零，而市场利率是6%，那么实际成本就是6%。如果预期通货膨胀率会上升到6%，那么实际成本将是零。可在一年内支付利息成本为6%的100万美元贷款，当到期时，这100万美元同一年前相比，能够购买的商品和服务的数量是相同的。有效的实际利息成本是零。换句话说，实际的利息成本和收益率是市场利率减去通货膨胀率。由于这个效应是以20世纪早期的美国经济学家欧文·费雪（Irving Fisher，1867—1947）命名的，被称为费雪效应。

证券的需求者也会受到对通货膨胀率增加的预期的影响。由于预期通货膨胀率会上升，贷款人不情愿按照任何市场利率借出；他们希望避免实际损失。因而对证券的需求减少，而

当对证券的需求减少与证券的供给增加同时出现时，市场利率将会提高。从历史上看，这种 748 情况发生在商业周期的扩张阶段。市场利率的上升通常滞后于通货膨胀率的上升，而这又导致实际利率的下降。例如，美国在 1980 年的平均通货膨胀率是 13.5%，而住房抵押贷款的长期利率是 15%，因而实际利息率就低达 1.5%。另外，当预期通货膨胀率降低时，市场利率通常会下降。同样，市场利率还是滞后于通货膨胀率，而这又导致了实际利率的上升，美国在 20 世纪 80 年代早期到中期发生的情况就是个很好的例子。

国家经济政策也在总体上影响了利率。例如，一国的中央银行可能会通过扩大商业银行的准备金来抗击衰退。如果政策成功，商业银行将通过降低利率和扩大贷款总额来使用它们额外的准备金。同样，当中央银行希望抗击经济中的通货膨胀压力时，可能会缩减银行准备金。而这又使银行提高它们的利率并减少它们的贷款。利率通常会在中央银行降低商业银行的准备金时上升，在提高准备金时下降。美国和德国的中央银行就是在二战后比较成功的实施提高和降低利率政策的例子。

财政政策也会影响利率。一项以减少失业为目的的财政政策通常需要增加政府开支和/或降低税率。任何一种这样的行动都将增加政府赤字，这使得政府借入更多资金，以及提供更多的证券，导致利率的增加。例如，一些经济学家认为，美国在 20 世纪 80 年代增加开支和减少税收使得实际利率保持了较高的水平。20 世纪 80 年代较低的通货膨胀率本应最终导致很低的市场利率，但这并没有发生。虽然抵押贷款利率降至 9.5%，但从未低到 20 世纪 60 年代末盛行的 7%，而 20 世纪 60 年代末期同 20 世纪 80 年代中期的通货膨胀率相当。政府证券供给的增加明显导致了比联邦赤字没有增加时更高的市场和实际利率。高实际利率还导致了美国国内在工厂和设备方面的投资减少，以及国民经济增长率的降低。而增加税收和降低政府开支缩小了赤字规模，并帮助降低了利率。不幸的是，这些行动也导致了失业的增加，而这个代价是任何一个西方国家都不希望付出的。

相关内容

利息，或者它曾经被称作的高利贷，在整个经济史上一直都充满了争议。古希腊哲学家柏拉图和亚里士多德反对利息，他们认为高利贷是一种不自然的获得财富的手段。《圣经》也反对利息。古罗马人更为现实，他们接受主要是为消费而贷款的利息。中世纪普遍反对利息，尤其是在基督教是社会主导力量的地方。在中世纪末期，出现了一些逃避利息禁令的手段。新兴的工业企业需要资金来扩大生产。虽然利息是被禁止的，但资本家能通过建立与现代公司相当的股份公司来获取他们所需的扩大生产的资金。企业家能够通过交换利润和/或损失而不是支付利息来获得资金。由于现代资本主义社会的出现，反对付息的法律禁令在 16 世纪渐渐地减少了。到了 20 世纪，金融市场和无数种形式的附息证券已经在世界范围内发展了起来，即便是非西方的发展中国家也不例外。

不过还是有一个例外一直坚持到了 20 世纪后半期——伊斯兰世界。《古兰经》和伊斯兰法禁止利息。伊斯兰银行业同常规的银行业不同——在伊斯兰银行，资金的需求者和供给者平等地分享风险和回报。银行中的许多存款代表着股权。银行自己并不是食息的贷款人，而是贷款者的合伙人。常规的银行也有股东，但是这些银行主要是靠提供付息的存款账目来得到资金，并通过收取利息的方式给借款人贷款。在大多数的伊斯兰国家，常规银行和伊斯兰银行同时存在，但在 20 世纪末期，伊朗和巴基斯坦仍只允许伊斯兰银行存在。

当利息得到普遍接受后，仍然存在着利息 749 的最高限额。例如在美国，一些州仍然拥有法定的抵押贷款最高限额，而且消费贷款的利率最高限额也很常见。不过，经济学家和哲学家从 17 世纪晚期就认为，在资金、需求和供给相同时给利率设最高限额降低了支出和就业。在较低的法定利率之下，借款人常常不情愿冒风险，并提供可借贷的资金。更高的市场利率鼓

励了贷款，从而为需求者提供了用贷款消费和创造就业的机会。

参考文献

Cook，Timothy Q.，and Timothy D. Rowe，eds. *Instruments of the Money Market*. 6th ed. Richmond，Va.：Federal Reserve Bank of Richmond，1986. 一篇详细描述货币市场工具及其利息收入的书。书中包括了对诸如存单、欧洲美元、国库券、商业票据和短期利率期货的选择权。含有一个主题索引。

Cunningham，Rosmary Thomas，and Thomas J. Cunningham. "Recent Views of Viewing the Real Rate of Interest." *Atlanta Economic Review* 39 (July/August，1990)：28-37. 一篇易读的关于实际利率理论的报道，该文章还研究了中央银行的影响力。

Fisher，Irving. *The Theory of Interest*. New York：Macmillan，1930. 利息理论的经典著作。常常很专业，但值得研究。

Klein，John J. *Money and the Economy*. 6th ed. New York：Harcourt Brace Jovanovich，1986. 一本为大学水平的货币和金融课程编写的560页的课本。第二和三章是为普通读者描写的。包括了作者和主题索引、参考书目、数据和表格。

Wood，John H.，and Norma L. Wood. *Financial Markets*. New York：Harcourt Brace Jovanovich，1985. 一本为货币市场课程设计的课本。包含有对金融工具的详细描写。该书的第十八、十九和二十章还包含一个针对利率、到期收益和金融市场之间的关系的极好的讨论。还包括了作者和主题索引、参考书目、数据和表格。

互参条目

Financing，融资；Interest Rates：Nominal vs. Real，名义利率和实际利率；Interest Rates：Term Structure，利率的期限结构；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Monetary Institutions，货币机构。

约翰·J·克莱恩 (John J. Klein) 著
胡雪 译
钱苹 校

INTEREST RATES：NOMINAL VS. REAL
名义利率和实际利率

750 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：货币政策

与名义利率相对的实际利率，对于贷款人来说，代表着从储蓄中获得的实际购买力，或者从借款人的立场来说，代表着借款的实际成本。所得利息的实际购买力取决于通货膨胀率。

主要术语

预期通货膨胀（EXPECTED INFLATION）：贷款人和借款人估计的通货膨胀率。

金融部门（FINANCIAL SECTOR）：从事将资金从贷款人向借款人转移的经济部门。

金融部门均衡（FINANCIAL SECTOR EQUILIBRIUM）：可借出的资金与对可借出资金的需求相等时的状态。

通货膨胀率（INFLATION RATE）：在一个时间段里总体价格水平的增长率。

名义利率（NOMINAL INTEREST RATE）：贷款人和存款人由于将资金转移给借款者而得到的收益率。

实际利率（REAL INTEREST RATE）：贷款人和存款人得到的购买力的实际增长，等于实际利率减去通货膨胀率。

资本收益（RETURN ON CAPITAL）：公司投资于新工厂和固定设备的资金获得的收益率。

综　述

从事将资金从贷款人向借款人转移的经济部门被称为金融部门。当贷款人和存款人的资金总供给与借款人对可借出资金的总需求相等时，金融部门就达到了均衡。金融部门由许多相互关联但又分散的金融市场和机构组成。每个金融市场的名义利率用来使存款人和贷款人提供的资金的供给同借款人对资金的需求相等，而这又使得可借出资金的总供给等于对可借出资金的总需求。名义利率随时间而波动，而且任何一时间点的实际利率总体水平的决定因素之一，就是借款人和贷款人预期的通货膨胀率。

名义利率是由贷款人和存款人供给的资金的收益率。相反，名义利率也代表了借款的成本。如果经济中价格变化幅度很大（通货膨胀），那么贷款人和存款人借出资金的收益的购买力将会出现损失。实际利率等于名义利率减去通货膨胀率。另外一种表达方式就是名义利率是实际利率和通货膨胀率之和。因此，名义利率取决于通货膨胀率和实际利率。从贷款人的角度来说，实际利率代表了借给借款人的资金所得收益的实际购买力的增长。对于借款人来说，实际利率代表了借款的实际成本，而作为受通货膨胀影响的名义利率的一部分，也代表了贷款本金的减少。

实际利率主要由消费者的偏好和工厂以及固定设备投资的收益率决定。如果一个公司找到了很好的需要资金的商业机会，那么该公司更加愿意借入资金并满足资金需求，并向贷款资金支付更高的实际利率。如果消费者希望购买商品和服务而不是储蓄，那么就需要更高的实际利率来使消费者降低他们的消费和增加他们的借贷和存款。

实际利率以及贷款人和借款人对通货膨胀

率的预期决定了名义利率。通货膨胀率的变化带来的影响会引起名义利率的变化，而实际利率仍然保持不变。从贷款人的角度来看，通货膨胀率的上升会导致名义利率的提高，因此存款人存款收益的实际购买力不会下降。在高通货膨胀没有高名义利率的时期，存在贷款和存款减少的可能是由于实际利率的降低。不过从借款人的立场来看，高通货膨胀率将产生增加借款的动机。一个公司将发现投资于工厂和固定设备的资金的收益会上升，因为提供商品和服务的价格更高了。如果借款利率没有改变，由于投资于工厂和固定设备的收益更高了，那么该公司将希望增加借款。其结果就是借款的增加，直到名义利率上升。

751

实际利率通常随着商业周期的过程而变化。在衰退期，由于公司将减少它们的贷款，因而实际利率可能降低。贷款降低是由于更多闲置的工厂和固定设备，以及在衰退期资本开支更低的收益造成的。在经济高速增长时期，由于现存的工厂和固定设备得到了更多的利用，以及投资的高回报，实际利率可能增加。

实际利率还会由于通货膨胀率预想不到的变化而改变。正如上面说到的，名义利率反映了对借款期限结束时通货膨胀率的预期。如果借款人和贷款人预期通货膨胀率在未来会更高，那么名义利率将升高，以反映他们的预期。如果通货膨胀率在借款期限结束时发生意想不到的变化，最初的名义利率将不会正确地估计到通货膨胀率，借款期限内的实际利率将会改变。通货膨胀率意想不到的增加将导致实际利率的降低。通货膨胀率的意想不到的降低将伴随着实际利率的提高。虽然利率是按名义利率表示的，但对通货膨胀率的预期也是利率的一个重要的决定因素。

应　用

实际利率为贷款人提供了衡量存款购买力的实际变化的方法，也为借款人提供了一个估计实际借款成本的工具。假设一个存款人的存款账户上有 10 000 美元，利率是每年 8%，那么这个存款人在年末将得到10 800美元，购买力增加 8%。假设通货膨胀率是每年 5%——就是说总体价格水平每年增加 5%——存款人购买力的净增长只有每年 3%。在这个例子中，存款账户以 8%的名义利率增加，而实际利率只有 3%。

如果存款人需要 3%的实际利率作为在存款账户上存钱的动机，那么当预期通货膨胀率会上升时，这些账户的名义利率将上升。如果年通货膨胀率预期将从 5%上升到 6%，那么存款账户的名义利率将增加到 9%。

实际利率与名义利率的关系也能从借款人的角度来分析。假设一个公司以每年 8%的利率借入 10 000 美元来购买额外的固定设备，那么在一年之后利息将是 800 美元。如果通货膨胀率是 5%，那么在最初的 10 000 美元贷款中就有 5%也就是 500 美元的隐形损耗。因此借款人发现 10 000 美元贷款的实际成本是 300 美元，或者贷款的 3%。换句话说，借款人的实际利率是 3%，等于 8%的名义利率减去 5%的通货膨胀率。

如果该例子中的借款人是一个典型的公司，那么年通货膨胀率从 5%增加到 6%将使该公司以更高的价格卖出其产品。结果，为生产目的而借入的投资于新的固定设备上的任何资金的收益都将增加，意味着借款将更有吸引力。随着对借入资金需求的增长，贷款的名义利率将增加。因而贷款的名义利率将从 8%上升到 9%。

如果经济陷入衰退，实际利率可能会降到 3%以下。一个典型的企业会发现市场对其产品的需求减少，还会出现更多闲置的生产用固定设备。因此，固定设备投资的实际收益将降低，而由于企业对借入资金的需求减少，实际利率也会降低。同样，经济的好转使市场对企业的产品的需求增加，因而企业就没有了闲置的固定设备。因此固定设备投资的实际收益将上升，而且由于出现更大的借款需求，实际利率也会上升。

752

当借款人和贷款人正确地预期了通货膨胀时，通货膨胀率的变化会在名义利率中反映出来。当通货膨胀率出现意想不到的变化时，实际利率将改变。这能用几年时间内的一系列一

年期贷款的例子说明。在第一年中，实际利率是 3%，通货膨胀率是 5%，相应的名义利率是 8%。在第一年末和第二年末之间，通货膨胀率出人意料地上升到了 6%。由于借款人和贷款人没有认识到通货膨胀率的增加，名义利率将保持在 8%，但实际利率将下降到 2%。在第二年末，金融市场的参与者认识到通货膨胀率已经上升到了 6%，名义利率随之就上升到了 9%。因此，在第二年末，实际利率又回到了 3%。这就说明了实际利率是怎样由于意想不到的通货膨胀的变化而波动的。

相关内容

实际利率和名义利率的区别来源于欧文·费雪（Irving Fisher，1867—1947）的《利率理论：由花费收入的不耐心到投资机会的决定》（*The Theory of Interest: As Determined by impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It*，1930）。费雪使下面的观念定型：预期的通货膨胀率的变化将导致名义利率发生同样大小的变化。

为了进一步证实费雪的理论，人们可考察历史上利率的变化情况，但将历史上的利率同过去贷款人和借款人对通货膨胀的预期做比较基本上是不可能的，因为过去对通货膨胀的预期是不能够直接观察到的。因此许多研究人员集中于比较历史利率和实际通货膨胀率。正如理查德·A·布里尔利（Richard A. Brealey）和斯图尔特·C·迈尔斯（Stewart C. Myers）在他们的著作《公司理财原理》（*Principles of Corporate Finance*，1988）中提到的，在 20 世纪 30 年代和 40 年代，没有证据表明通货膨胀导致了实际利率的变化，因为通货膨胀在波动的同时，美国国库券的利率实际上仍然保持不变。布里尔利和迈尔斯认为，从 20 世纪 30 年代到 40 年代的数据表明，不是费雪的理论不正确，而是因为许多这些通货膨胀的波动是意想不到的。从 20 世纪 50 年代到 80 年代，布里尔利和迈尔斯发现，在实际通货膨胀率和以美国国库券为代表的名义利率之间似乎有更为密切的关系。不过这不是一次对费雪理论的真正检验，因为后者是将利率同预期的通货膨胀相联系。

20 世纪 70 年代和 80 年代的学者运用复杂的统计技术来对历史上的利率是否与预期的通货膨胀率有着密切的联系这个问题进行经验性的检验。这些以经验为根据的研究没有取得证实或是证伪费雪理论的最后证据。1950 年之后假定实际利率不变的研究似乎支持费雪的假设，但这样的研究遭受了批评，因为批评者认为实际利率确实是根据商业周期变化的。另外，许多观察家还认为实际利率自 1981 年以来就高得不寻常。

尽管经验证据是不确定的，但经济学家似乎承认，费雪的理论为评估和预测利率走向提供了一个有用的指导方法。另外，许多经济学家认为预期通货膨胀的增加或减少将伴随着名义利率产生同样大小的变化。

参考文献

Brealey, Richard A., and Steward C. Myers. *Principles of Corporate Finance*. 3rd ed. New York: McGraw-Hill, 1988. 第二十三章包含了一个关于实际利率以及对通货膨胀和利率的研究的非常清楚的讨论。适合大学生阅读。

Fisher, Irving. *The Theory of Interest: As Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It*. New York: Macmillan, 1930. 本文介绍了对实际利率的决定因素，以及通货膨胀对名义利率的影响的最早的分析。这本书归根结底是关于通货膨胀和利率预期的当代理论的基础。适合大学生阅读。

Ibbotson, Roger G. *Stocks, Bond, Bills, and Inflation*. Homewood, Ill.: Dow Jones-Irwin, 1989. 书中用了广泛的数据和图表来比较历史上的利率和通货膨胀率。这些数据对于考察利率和通货膨胀之间关系的长期趋势来说是有帮助的。适合一般读者阅读。

Jones, Frank J. and Benjamin Wolkowitz. "Determinants of Interest Rates." In *Handbook of Financial Markets*, edited by Frank

J. Fabozzi and Frank G. Zarb. Homewood, Ill.: Dow Jones-Irwin, 1986. 这篇文章提供了一个清楚、简明的关于通货膨胀、实际利率和名义利率之间关系的讨论。通货膨胀和利率的讨论被整合进了利率确定理论的讨论中去。虽然该书是为金融从业者设计的，但它也适合普通读者。

Van Horne, James C. *Financial Market Rates and Flows*. 2d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1984. 该书提供了一个针对名义和实际利率之间的关系，以及利率怎样被确定的详细讨论。该书适合那些熟悉有关利率的基本知识，并希望获得更多的关于这个主题的严密的理论分析的人。适合大学生阅读。

互参条目

Financing，融资；Inflationary Effects，通货膨胀效应；Interest Rates：Term Structure，利率的期限结构；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Saving，储蓄；Time Preference，时间偏好。

史蒂文·J·夏皮罗 (Steven J. Shapiro) 著
胡 雪 译
钱 苹 校

INTEREST RATES: TERM STRUCTURE
利率的期限结构

经济学类别：货币和财政理论
研究领域：货币理论

利率的期限结构是类似或者同质债务工具的到期收益和到期时间之间的关系。利率的期限结构的图表代表形式称为收益曲线。

主要术语

通货膨胀（INFLATION）：价格指数的增长率。

衰退（RECESSION）：真实国民生产总值连续下降两个季度以上。

短期国库券（TREASURY BILL）：由美国财政部发行的一项短期债务工具，通常在面值的基础上给予一定的折扣来定价。

长期国库券（TREASURY BOND）：一种10年～30年到期的支付利息的财政部债务工具。

中期国库券（TREASURY NOTE）：一种1年～10年到期的支付利息的财政部债务工具。

收益曲线（YIELD CURVE）：关于同质但是到期时间长度各不相同的债务工具的到期收益的示意图或者图表。

到期收益（YIELD TO MATURITY）：一种持有直到到期日的债务工具的年收益率；如果以现在的价格购买，债券持有期间赚得的年利率。

综　述

利率的期限结构是同质的债务工具到期时间和到期收益或者它们赚的利率之间的关系。利率期限结构的图表表示就是收益曲线。在收益曲线上，在任一特殊时点，各种债务工具的期限（到期时间）沿着横轴划分，而年到期收益或者利率沿着纵轴划分。通常，只有短期国库券包含在收益曲线中。因为到期日不同的公司债务工具有可能质量不同，因为单独的公司很少发行一整套的债务工具——从30年的长期国库券到90天的商业票据——也因为公司债务工具有时不能充分交易，从而显示市场价格。美国财政部每周发行短期国库券，而且长期和中期国库券应有尽有，因此总有种类繁多的国库债务工具存在。另外，国债交易的量很大，从而价格和收益信息容易得到。

长期观察显示，收益曲线的形状通常是向右上方倾斜的：随着到期时间的延伸，同样质量的各种工具的到期收益增加。然而，并不一直是这样。有时，收益曲线是平的，所以长期债务和短期债务支持同样的年到期收益。有时，收益曲线向右下方倾斜，所以随着到期时间的延伸，到期收益下降。当这种情况发生时，收益曲线就被认为颠倒了。

有三种原因或者理论或者假定用来解释利率期限结构的存在。它们就是期望理论、市场分割理论和流动性收益理论。

在期望理论中，收益曲线或者利率的期限结构被认为展示了投资者对于要到来的利率的期望。这最好用一个例子来解释。如果一张一年期的中期国库券有8%的到期收益，而一张三年期的中期国库券每年收益9%，而且投资者在这两种同样投资三年的方式中无差异，有两种方式投资。第一种方式是买三年期的中期国库券，持有直到三年，每年赚得9%。第二

种投资三年的方式是买一年期的赚取 8%的中期国库券，然后，当它到期时，买两年期的中期国库券并持有到期。因为投资者对这两种可供选择的投资三年的方式真的无差异，因此，为了在三年的水平线上这个组合能够每年收益 9%，要被购买的两年期的国库券的期望的年到期收益一定是一个确定值。因为投资者第一年赚取 8%，为了在三年期间内每年赚取 9%，剩下两年的利息率必须大于 9%。这个必须在未来发生的为了在三年期间收益恰好 9%的利率可以容易地计算出：那就是 9.5%。因此，期望理论主张，当利率的期限结构是像一年期债券收益 8%同时三年期债券收益 9%，那么投资者显示他们期望两年到期的工具每年收益 9.5%，即当现在的一年后。这个理论预测了是投资者对于未来利率的期望值决定了现在的利率期限结构。

市场分割理论假设：不同的投资者对投资决策有不同的时间范围。这与期望理论直接对立，期望理论假设之一就是投资者不在意时间范围。在市场分割假设中，投资者把他们的决定仅仅限制在一个时间范围中。因此，如果归于长期债务工具有一个非常大的需求，那么这些工具的价格会抬高而其收益会降低。另外，如果部分短期时间范围的投资者的债券需求增加，那么短期工具的价格就会被抬高而其利率就会下降。因此，市场分割假设可以通过各种到期工具的需求变化来解释需求曲线的移动。然而，它不能解释收益曲线通常是向上倾斜这一事实。

第三个理论是流动性收益理论。可以很容易观察到到期日较长的工具在其价格和收益现值上要比短期工具更容易发生变化。这是长期工具比之短期工具更易产生资本利得和损失这一事实的结果。当到期日更长时，利率的一个特定变化会造成更大的资本利得或者损失，别无其他情形。另外，金融经济的一个基本原则就是一个金融工具的不可规避风险或者变动性越大，诱导购买的收益必然越大。因此，其他条件不变的情况下，随着一个工具到期时间或者期限增加，其收益一定也增加，因为到期时间的增加会增加该工具相关的变动性和风险。换言之，更长期间、更大风险和更高收益是一并而来的。因此，流动性收益理论声称，因为长期债务工具在价格和收益上比短期工具更易变动，它们赚得更高的到期受益，从而产生出向上倾斜的利率期限结构。

应　用

收益曲线或者利率的期限结构的通常形状是向右上方倾斜，那就是说，随着到期时间的增加，到期收益也增加。然而有时，需求曲线变得颠倒。短期到期居然比长期到期的收益更多。两种原因通常来解释这种情况，这不是两个独立的原因而是同一个事件的两个方面。

首先，如果投资者预期利率在将来下降，长期工具的当前持有者在将来会赚得资本利得。因此，投资者更可能购买长期工具。这就压低这些工具的收益而且提高它们的价格，这就导致了一条颠倒的收益曲线。通常，诱导人们预测将来利率更低的条件是跟将来更低的通货膨胀率的期望相关联的，而这一般在经济进入衰退的时候发生。因此，颠倒的收益曲线通常是衰退前期的报警指示器，或者至少是投资者心中对衰退的预期。

其次，颠倒收益曲线的第二个原因是联邦储备系统为了降低货币供给和抑制通货膨胀而紧缩银根。这通常在经济过热和对通货膨胀的关心非常显著的情况下发生。如果联邦储备系统紧缩银根太强烈并且极大地降低了货币供给增长率，那么经济就会被推向衰退。因此第二个原因看起来与第一个原因是相关的。那么，总体而言，颠倒的收益曲线与对即将到来的衰退的恐惧是关联的——伴随着低通胀和利率并且通常由联邦储备系统过于严厉的实施紧缩银根造成的一种衰退。

总体而言，长期利率比短期利率更易受到通货通胀预期的影响，事实上，非常短期的利率不受通货膨胀或者通货膨胀的预期变化的影响。另外，联邦储备的货币政策比之长期利率更能影响短期利率，因为（除了 1979 年到 1982 年期间，货币供给计划预定的时候）联邦储备系统通常预先规定联邦基金利率——随短期国

库券利率紧密变化的一种短期利率。因此，联邦储备政策的变化最经常影响的只是利率期限结构的短期部分。紧缩的联邦储备政策将提高收益曲线的短期或者左边部分，而扩张性的联邦储备政策恰恰相反。这也将导致一条颠倒的收益曲线或者一条扁平的收益曲线，即使它保持其正常的向上倾斜。

据观察，有时一条收益曲线或者期限结构中期到期的收益比短期和长期到期的收益更高，有些学者解释这显示人们已经期望在不远的将来有加速的通货膨胀（或者更高的收益）。然而，利率和通货膨胀率很难预测。一个更合理的解释是中期不确定性增加，导致投资者对中期的通货膨胀和利率比近期和远期利率更难以估计。这使得中期投资流动性收益的增加，并且产生了具有颠倒的U型特征的期限结构。

相关内容

利率的期限结构一直是金融经济学的一个重要主题。按年代顺序排列，对于期限结构最古老的解释是期望理论。与自然科学中的情况相似，较新的理论起源于对公认学说的挑战。例如，市场分割假说开始于人们发现现实中债券的买者和卖者对于将来利率的变化几乎没有概念，通常只是对确定的证券到期时间、质量或者证券类型进行交易。因此，假设证券间可以无限替代的期望理论与现实不符合。另外，期望值理论中的投资决策依赖于投资者对于未来利率的预测。著名的英国经济学家琼·鲁宾逊（Joan Robinson，1903—1983），因为观察到一位购买了永久性债券的投资者必须在一生中的每天都对将来利率的进程进行预期而闻名。

对于缺乏现实主义的期望理论的挑战导致了市场分割理论，在其中特定的投资者的选择限定在特定种类的证券。在市场分割理论中，证券的替代性是零。对期望理论的投资者预测利率能力的挑战同样也导致了流动性收益理论。后者认为，投资者被假定不能或者不愿对将来利率做出预测。这两种交替的理论都有真实的成分。

与自然科学一样，当不同的理论都具有一定的价值时，它们就会综合，而且这种综合可能将继续有用。利率的期限结构的情况也是如此。期望理论是现代理论的基础，包含了分割市场对完全替代性的反对和投资者的流动偏好。

最近，对于利率期限结构的研究转向两个领域：包含计量经济学模型里的期限结构和期限结构预测或者数学建模。因为利率期权合约的发展，期限结构模型已经包括了风险测度。将来的研究毫无疑问将致力于对现有模型的进一步精炼，并将发展出能够更合理的、更准确的预测利率期限结构的新模型。

参考文献

Abken，Peter A. “Innovation in Modeling the Term Structure of Interest Rates.” *Atlanta Economic Review* 39（July/August，1990）：38-43. 为一般读者而写。总结了对于预测期限结构正在进行的研究，特别是1975年到1990年期间的研究。强调使用期权合约风险测量和理性期望假设进行研究。在文章最后有一流的参考书目。

Garner，C. Alan. “The Yield Curve and Inflation Expectations.” *Economic Review* 9（September/October，1987）：28-37. 对预期的通货膨胀和利率的期限结构之间关系感兴趣的读者的很好的选择。写得很好，具有可读性，不含公式。调查了能够并且确实影响收益曲线的各种宏观经济事件，特别强调了1980—1987年期间。

Malkiel，Burton G. *The Term Structure of Interest Rates*. Princeton，N. J.：Princeton University Press，1966. 这本重要的书用相当可读但并不简单的方式详述了关于期限结构的主要理论。多数困难的章节可以跳过，但却不会影响连贯性。该书也总结了作者和其他检验解释性理论者所做的经验性工作。这种工作通常作为主要参考读物在期限结构文章和研究出版物中被引用。

Mishkin，Frederic S. *The Economics of Money and Banking*. Glenview，Ill.：Scott，Foresman，1989. 美国最畅销的介绍性的货币

757

银行教科书，被很多大学使用。行文清晰，并很少有归入附录的公式。包含简短的关于风险和利率期限结构的一章，在1980—1988年期间对于收益曲线移动的案例研究也在其中。

Rose，Peter S. *Money and Capital Markets*. Plano，Tex.：Business Publications，1986. 关于经济的货币银行领域的较好的教科书之一。包含利率和证券价格方面非常完整的一部分，包括关于期限结构和通货膨胀的很好的一章。在章节最后也包括了一个广泛的参考目录。非常适合对利率期限结构用作预测目的的感兴趣的读者。

互参条目

Arbitrage，套利；Capital Theory，资本理论；Expectations，预期；Inflationary Effects，通货膨胀效应；Interest Rates：Nominal vs. Real，名义利率和实际利率；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Liquidity Preference，流动性偏好；Money，Credit，and Capital Markets，货币、信贷和资本市场；Spot and Forward Markets，即期和远期市场；Time Preference，时间偏好。

拉尔夫·C·甘伯（Ralph C. Gamble） 著
王　丽 译
张旭龙 校

INTEREST RATES AND MONETARY POLICY
利率和货币政策

经济学类别：货币和财政理论

研究领域：货币理论

货币政策可以通过改变可借贷银行准备金来影响利率水平。这种由联邦储备委员会做出的政策变更是几个主要的导致利率变动的原因之一。

主要术语

贴现率（DISCOUNT RATE）：联邦储备委员会向其他银行或储蓄机构借出储备货币时要求的利率。

超额需求通货膨胀（EXCESS DEMAND INFLATION）：此类型通货膨胀产生于总需求快速增长，但由于经济到达最大极限造成资源短缺，导致总供给的增长受到限制。

联邦资金利率（FEDERAL FUNDS RATE）：银行间的拆借率，由银行间在私人市场上相互拆借资金的供求关系决定。

公开市场业务（OPEN-MARKET OPERATIONS）：联邦储备委员会为控制银行系统的准备金（以及借贷能力）的变化而购入或出售政府有价证券的行为。

优惠利率（PRIME RATE）：由大银行制定的短期商业贷款的基准利率，其利率水平一般保持稳定。

实际利率（REAL INTEREST RATE）：估计的贷款人获得的实际购买力增长百分比，其计算方法是用贷款合同中列出的具体利率减去预计的通货膨胀率。

法定准备金（RESERVE REQUIREMENT）：所有的储蓄机构必须遵循的法则，即必须以合法准备金（在联邦储备银行的备用现金或存款）的形式保留一定百分比的所有经常账户下资金。

综　述

利率基本上就是信用的价格。同其他所有的价格一样，它是由供求关系，也就是买卖双方决定的。涉及利率问题时，供给就是所有出借人的决定。出借人可以包括银行、养老基金、其他金融机构以及购买政府证券的个人等等。需求主要则是经济的各部分（消费者、商业部门以及政府）做出的借款决定。信用的价格（利率）往往是趋向于达到一个使借贷双方总量相等的水平。比如说，如果贷款总需求的数量大于借款总供给的数量，利率将会上升。这种上升会鼓励更多的贷款同时抑制部分借款，因此使借贷双方的总需求最终趋于均衡。

在任何一个给定的时点，在借贷市场上会由于利息收入到期时间长短、风险大小以及利息的征税情况而存在不同水平的利率。但是，所有的这些利率都会随着供求关系的变化一起上下波动。如果某个特定市场上的利率水平出乎寻常的高，就必然吸引贷方的进入，贷款供给量的增加最终将导致利率水平的下降。反之，如果在任何一个市场上的利率水平出奇的低，贷方将会撤离该市场，相应供给的减少将会使利率回到更正常的水平上来。

货币政策影响利率的主要渠道是通过影响银行系统（包括所有储蓄机构如储蓄贷款社、信用合作社等）的可贷基金（或准备金）的数量。联邦储备委员会实施货币政策的手段有三种。所有的这三种工具都是通过影响系统中的超额储备的水平起作用的。这些超额储备指的是银行提供的可使用的可借贷资金。银行以及其他的储蓄机构必须保持一定数量的不可借出的规定储备准备金水平。

最不常用的货币政策手段就是改变要求准备金。比如说，联邦储备委员会可以降低准备金水平，使规定储备准备金立即转化为超额储备，银行就可以有更多的可出借资金，同时资金供给的增加必然会对利率产生向下的压力。相反的，准备金水平的增加将会降低这个国家中所有储备机构的可借出资本的供给，同时推高利率。由于增加的这部分的准备金其实是被隐藏地征税了（联邦储备委员会并没有为这部分准备金支付利息），因此这样的利率上升将会增加所有机构的准备金负担。同时改变准备金要求的其他缺点还包括管理不便和具有的强制性。

759

联邦储备委员会可以影响超额准备金的第二种方法是以贴现率向大银行借出资金。比如说，如果联邦储备委员会降低贴现率并且（或）使资金借出更加自由，超额储备的水平将会上升。从联邦储备委员会借入资金是一项特权，而不是权利，这对于那些可以从其他渠道如联邦资金市场上借贷资金尤为如此。实际上，改变贴现率是一项被动的手段，它通常都是跟从于公开市场业务这一主导货币政策手段的。

公开市场业务指的是由联邦储备委员会对政府债券的买卖。在这个市场上进行着大笔的美元交易，联邦储备委员会与银行、养老基金、共同基金以及其他的金融机构一样，都是其中的一个参与者。当联邦储备委员会在公开市场上买入证券时，中央银行资金就被支付给证券出售者。如果，证券出售者刚好是银行，联邦储备委员会只需要将付款直接划入该银行的储备存款，从而全额增加超额准备金（由于普通存款账户并没有变动）。如果出售者刚好是别的非银行实体，它们将会将联邦储备委员会的支票存入某家银行，当这笔资金被转划入出售者的存款银行时同样也会增加准备金水平（增加的准备金中大约 88% 会成为超额准备金，其余的 12% 将会成为证券出售者存款增加部分的要求准备金）。联邦储备委员会公开市场业务中的出售行为有着完全相反的作用，即降低超额准备金的供给。

联邦基金利率是最先受公开市场业务影响的利率。这种利率是银行间在竞争市场上的拆借利率。在这个竞争市场上拥有超额准备金的银行可以将超额准备金拆借给别的需要更多可贷资金的银行。如果联邦储备委员会想要降低利率，它可以在公开市场上买入政府有价证券，因此将导致超额准备金的增加，从而减轻联邦资金利率的上升压力。由于银行获取资金的成本降低，市场竞争将会迫使银行降低借款利率（有的银行愿意以较低利率贷款，这样就将会抢走那些较晚降低贷款利率的银行的业务）。由于与联邦基金利率联系紧密，一些短期商业贷款利率将会立刻降低（比如说，某项贷款利率就是联邦基金利率加上一个百分点）。当信用扩张在整个系统中循环时，其他的贷款利率也将会趋于下降（当贷款被储存到别的银行时，接受银行也会趋于放出更多的贷款）。通常说来，联邦资金利率大约需要下降 0.5 甚至于 1 个百分点来使基本利率下降。这种基本利率通常是“跟从领导”，由大银行来制定，对于供给和需求的变化反应并不灵敏。它一般是作为许多商业贷款和一些消费者贷款的基准利率存在的。

预计通货膨胀率将会限制联邦储备委员会降低利率的政策效果。理智的贷款者会期望利率至少要比预计的通货膨胀率高出几个百分点，否则他们就会失去他们贷出资金的购买力。这对于长期贷款（比如说 30 年的固定按揭或是长期债券）尤为如此，因为通货膨胀从长远来讲将会造成巨大的损失。因此，联邦储备委员会可以降低短期贷款的市场利率和实际利率（即市场利率减去预计通货膨胀率），但却可能无法改变长期贷款利率。如果联邦储备委员会试图以降低利率带来通货膨胀预期的增加（因为担心出现超额需求通货膨胀），这种情况尤为如此。这将会导致短期市场利率的降低和长期市场利率的上升。

应　用

联邦储备委员会的货币政策战略在稳定利率方面是享有很高的优先权的。这样的政策发挥作用的极端例子是从 1942 年至 1951 年间，联邦储备委员会决定不采用通常的微调修正的利率政策，而是要将利率固定在一个实际不变的水平上。这种稳定利率政策的一个例外是 1979 年至 1982 年间，联邦储备委员会的政策最终导致了一次空前的利率危机。这两个特别的时期都为人们研究利率与货币政策之间的关系提供了很好的机会。

美国在 1941 年晚期参加第二次世界大战使得财政部不得不向公众大量借款（出售公债）来为战争筹资。从 1942 年到 1945 年，政府每年的财政赤字都超过 GNP 的 20%以上，1944 年最高，达到 26%（也就是 545 亿美元的赤字，同年的 GNP 为 2 114 亿美元）。截至 1945 年，760 国家债务（即过去所有赤字的加总）达到了当年 GNP 的 131%，而在 1940 年这个数据仅为 45%。相对于总收入，这是美国政府有史以来担负的最沉重的政府债务（在 80 年代，国家债务与 GNP 的比值仅在 35%到 58%之间波动）。

1942 年 4 月，联邦储备委员会同意帮助财政部以成本最小的方式为快速增长的债务融资。为了达到这一目的，联邦储备委员会向财政部允诺将政府的 90 天短期国库券利率固定在 0.375%，一年到期的国库券利率定在 0.875%，十年或更长到期的国库券利率定在 2.5%。联邦储备委员会也为保证维持利率不变做好了进行无限制的公开市场业务操作的准备。这一政策很有效果，由于联邦储备委员会致力于以固定利率无限制的借款给政府，利率并未上升超过既定的水平。

这项政策带来的后果是从 1942 年初到 1946 年中期，联邦储备委员会持有的国库券增加了 10 倍，也使银行系统的超额准备金大量增加。由于这些准备金在货币流通过程中不断被重复借贷，货币供应量在相同年间增长了一倍多，而联邦储备委员会为了保证低水平利率又完全放弃了一切控制货币供应的措施。如果不是由于战争时期实行的复杂的工资一物价控制系统，通货膨胀一定会螺旋上升直至失去控制（从 1943 年到 1945 年间，消费者物价指数仅仅上升二到三个百分点）。

二战结束后，为了使债务成本最小化，联邦储备委员会仍然实行了相同的政策。工资一物价管制被解除，原本被压制的通货膨胀使消费者指数在 1946 年间上升了 18%，之后在 1947 年又上升了近 9%。幸运的是，联邦政府预算盈余降低了对信用的需求，有助于保持较低利率（从 1946 年到 1948 年的三个自然年度中，预算盈余总额达到约 250 亿美元）。同时，联邦储备委员会在 1947 年和 1948 年中也同意使利率小幅度上升，90 天短期国库券利率上升到 1.125%，一年到期的国库券利率则上升到 1.25%。要求准备金在 1948 年间也多次上升以吸收超额保证金，同时联邦储备委员会也于 1948 年 8 月开始再度批准对消费者信用控制，此控制一直持续到 1949 年 6 月。事实上，联邦储备委员会当时只是在用可行的手段来临时准备一场与通货膨胀的对抗，而其最有价值且最灵活的手段——公开市场业务却由于联邦储备委员会对财政部的保持低利率的允诺而起着反作用。

1950 年美国发起朝鲜战争引起了对通货膨胀的恐惧，这加强了联邦储备委员会要求独立决定政策的决心。经过多年的论战，联邦储备委员会最终与财政局于 1951 年三月签订了一项协议。这项协议使联邦储备委员会从财政部那里获得了一定程度的独立。不过，联邦储备委员会一直到 1953 年才最终获得完全的独立。新上任的艾森豪威尔政府肯定了联邦储备委员会有决定货币政策的自由。

1979 年秋天，联邦储备委员会一直面临着另一个关于利率稳定的两难问题。当联邦储备委员会试图缓和由经济繁荣和强势信用需求引起的利率上升时，通常使用的利率缓冲政策却导致了货币供应量的快速增长。如果放任利率的快速增长将会扼杀经济的复苏，但增加可贷资本又会引起通货膨胀压力。这就是 1979 年秋天新上任的联邦储备委员会主席保罗·A·沃克（Paul. A. Volcker）当时面临的两难问题。

当沃克被任命时，年通货膨胀率高达 12%，在国际市场上的确也出现了对美元的恐慌抛售。然而，当时的总统吉米·卡特（Jimmy Cantor）仍然任命沃克为纽约联邦储备银行

的主席来与通货膨胀作斗争。

领导阶层的改变暂时稳定了市场，但是却没有解决根本的问题。1979 年 10 月 6 日，联邦储备委员会在白宫召开了紧急周六会议并做出了彻底的政策变动。稳定利率的政策被抛弃，转而将目标集中到控制货币增长之上。实际上，联邦储备委员会决定严格控制货币供应量并将利率提高到足以消除经济中的通货膨胀因素的水平。同时，管理委员会也将贴现率提高到 12%并对某些基金（如大笔存款单和欧洲美元等可控债务）的任何增长加以特别准备金要求。

761

信用供应的严格控制导致短期市场利率超过 15%。1980 年 3 月，管理委员会又以控制消费和商业信用的方式进一步加强了控制。在 4 月，优惠利率达到了 20%。实际 GNP 在当年的第二个季度上升 10%，此时管理委员会才稍微允许了货币供应的增长，使利率大幅度下降（到九月时，基准利率下降到 12.5%），持续的通货膨胀又使联邦储备委员会重复了上述过程，从实质上控制货币供应量，使优惠利率于 1980 年 12 月上升到 21.5%。通货膨胀最终由于 1981—1982 年出现的严重萧条而中止了。联邦储备委员会的严格政策使两位数的失业率代替了两位数的通货膨胀率（1982 年为 10.8%），同时带来了利率和货币供应增长的大幅度变化。由于通货膨胀减退，联邦储备委员会增加了货币供应率，促使了利率下降，为下一个持续了整个剩余的 80 代的经济复苏奠定了良好的基础。

相关内容

货币政策是几个影响利率变化的重要因素之一。许多金融团体都雇有众多的“联邦观察者”，他们的工作就是预测货币政策的变化会在什么时候怎样影响利率的变化。货币政策不但强有力而且也很灵活；在金融危机中，货币政策可以很快改变以稳定金融市场。比较而言，预算政策就很不灵活，而且通常都由于政治上的考虑而显得无力。

但是，必须承认，货币政策在某些特定的情况下也有一些限制，尤其是当经济处于快速好转时随之而来的通货膨胀压力下的情况。如果在金融市场上出现了很强的通货膨胀预期，出借人就会推高利率以保护他们的实际收益率不受通货膨胀的影响。联邦储备委员会无论做出怎样的努力来增加可贷资金以降低利率都是完全达不到预期目标的。这种行动反而会使总需求增加更快，从而加强通货膨胀预期，利率上升的压力更大。

另一个影响货币政策有效性的限制就是国外利率的变化。如果日本或欧洲的利率很高且在上升，这些国家的出借者就不太可能将资本出借到美国市场（购买美国公债），而美国的出借者也会更可能将资本投放到海外市场。这样导致的美国国内信用供应额紧缩将会对利率产生向上的压力。暂且不论世界金融市场的日益全球化倾向，一个国家的利率变化对于其他国家利率变化的影响还是有限度的。首先，许多本国的出借者由于担保要求、信息不充分和税法的不同等原因无法在国外找到合适的替代品；其次，向国外投资也意味着会有汇率的风险。比如说，一位日本投资者购买美国的长期国库券收获的利率和本金都是美元，这些美元很可能在该投资者购买国库券之后相对于日元大幅贬值。这些问题限制了世界金融市场成为一个整体。

对美国利率起重要影响的国际因素是通过美国财政部发行的有价证券市场起作用。当美国国家债务在 20 世纪 80 年代快速增长时，外国持有的财政部有价证券从 1980 年的 1 200 亿美元增加到 1989 年的 4 000 亿美元（总债务中有超过 20%是由私人投资者持有的）。由于美国政府或多或少是依靠国外投资者来为其国家债务融资，因此它必须保证其实际利率与欧洲和日本相比具有一定竞争力。如果其他国家的利率快速变化，那么美国的利率也会受到相同的影响。同时，联邦储备委员会还必须执行可以保持对美元信心的政策以使外国投资者继续持有以前购买的长期国库券。如果导致通货膨胀的政策使得美元汇率开始急剧下跌时，外国投资则将会做出反应，抛售他们持有的美国国库券。

因此，联邦储备委员会其实不能完全控制利率变化。然而，货币政策仍然可以是经济中重要的稳定力量，这是因为它非常灵活且不由政治影响决定。

参考文献

Greider, William. *Secrets of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country*. New York: Simon & Schuster, 1987. 该书描述了在保罗·A·沃克担任美联储主席期间，也就是从 1979 年到 1987 年货币政策如何得以实施的一幅迷人而详细的图画。700 多页篇幅中的大部分用来描写从 1979 年到 1982 年美联储的政策。这本书记述了发生了什么事情，以及为什么发生，是宝贵的资料来源，但是读者应该注意到格雷德尔的看法怎样悄悄进入了他对事实的讨论中去。事实上作者对通货膨胀的危险没有做出评价，并确信美联储是以一种"不民主"的方式运作的。

Homer, Sidney. *A History of Interest Rates*. 2d ed. New Brunswick, N.J: Rutgers University Press, 1977. 该书记述了从古代到 20 世纪 70 年代全世界的利率趋势。第十七章"20 世纪的美国"，按时间顺序描写了从 1900 年到 1975 年间美国利率的主要趋势及其产生原因。

Jones, David M. *Fed Watching and Interest Rate Projections: A Practical Guide*. 2d ed. New York: New York Institute of Finance, 1989. 这本书是为严肃的投资者设计的，简明扼要，篇幅为 200 页。该书提供了预测美联储政策变化的基本规则。琼斯做出了卓越的工作，用一种能够理解的方式解释了困难的概念。书中包括一个术语表，在附录中还有更加专门的资料。

Kaufman, Henry. *Interest Rates, the Markets, and the New Financial World*. New York: Times Books, 1986. 这本书的作者是一位著名的商业预测师和"美联储观察家"，他在书中强调了放松管制和金融创新如何引起金融市场和利率模式的重大变化。书中讨论各种影响利率的因素，包括美联储的政策和国际因素。

Kettl, Donald F. *Leadership at the Fed*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1986. 科特尔提供了一个简明且具有很强可读性的对美联储决策历史的记述。该书由一名政治科学家写成，其中心论点是美联储权力和声望的增加很大程度上是其主席们强大的领导能力所致。

Melton, William C. *Inside the Fed: Making Monetary Policy*. Homewood, Ill.: Dow Jones-Irwin, 1984. 该书是为普通读者设计的，描写了货币政策是怎样制定和实施的。书中关注的重点是在沃克担任主席的年代，还有一个极好的关于公开市场业务的附录。

Mishkin, Frederick S. *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*. 2d ed. Boston: Scott, Foresman, 1989. 许多可以找到的货币银行学教材的代表。第四和六章描写了对利率运转的一个基本认识，第十五、十七和十八章解释了美联储货币政策的基础。

互参条目

Interest and Interest Rates，利息和利率，1098；Interest Rates: Nominal vs. Real，名义利率和实际利率；Loanable Funds and the Loanable Funds Market，可贷资金和可贷资金市场；Monetary Policy: An Overview，货币政策综述；Creation of Money，货币创造；Money, Credit, and Capital Markets，货币、信贷和资本市场。

罗伯特·F·斯托弗尔（Robert F. Stauffer） 著
胡雪 译
钱苹 校

INTERNATIONAL INDEBTEDNESS
国际债务

经济学类别：国际经济学
研究领域：国际金融和货币理论

国际债务指的是一国对于另一国的债务。国际债务，特别是在20世纪70年代和80年代，成为困扰世界较不发达国家的问题。由于不发达国家的债务问题，成百上千万的低收入人口陷入了更严重的贫穷中。贫穷的孩子受到的冲击最大。

主要术语

资本外逃（CAPITAL FLIGHT）：资本流向奉献更小或回报更高的国家。

贷款制约性（CONDITIONALITY）：对借债国所施加的以比较容易的条件还债的要求。

债务还本付息率（DEBT SERVICE RATIO）：在任何一年内所欠的本金和利息对该年内出口收益的比率。

出口货：（EXPORT CROPPING）：用于出口的商品生产。

外汇（FOREIGN EXCHANGE）：被世界多国所接受的货币，比如美元。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT，GNP）：一国在特定一年中的货物和服务的总产量。

非流动性（ILLIQUIDITY）：可以立即变换现款的资金或资产的短缺。

通货膨胀（INFLATION）：平均价格水平的上升。

基础设施（INFRASTRUCTURE）：一国的通讯系统、交通系统、金融系统以及其他为市场经济运作提供基础的要素。

国际货币基金组织（THE INTERNATIONAL MONETARY FUND，IMF）：一个向较不发达国家提供资金并帮助它们偿还债务的国际基金组织。

货币限制（MONETARY RESTRICTION）：减少一国货币供应量或降低一国货币供应增长速度的货币政策。

石油美元（PETRODOLLARS）：世界市场上销售石油所发生的美元。

衰退（RECESSION）：国民生产总值的降低，同时伴随着失业率的提高。

综　述

国际债务指的是一国（或其国民）对另一国（或其国民）的欠债。债主可以是一国的政府或金融机构或个人。最具有代表性的是，这种债务必须以借时的货币偿还。也就是说，如果借的是美元，还款时也必须用美元还款。

与所有的借款合同一样，国际债务合同中包括了债务自身的偿还（本金）和应计利息的偿还。除非借款国和贷款国之间签订了其他的合同，否则该国就必须依照合同执行。如果一国不能履行安排，这个国家就被认为是拖欠还款。如果一国任意宣布取消其债务，那也就是该国拒绝清偿债务。

国际借款的发生原因有很多。较不发达国家一般都发现其可以通过借款来促经济增长。借款可以使一国扩大其基础设施（基础设施就是指一国的通讯系统、交通系统、金融系统以及其他为市场经济运作所提供的基础要素）。借款还可以用来促进工业部门的发展和农业部门的现代化。获得外汇对较不发达国家特别重要，

尤其当其需要进口科学技术，增加其生产进程的投入时。外汇就是被世界各国所接受的通用货币。借款也是获得外汇的手段之一。在所有的这些情况中，当借款被适当地运用于一国的发展建设中时，之后获得的收益将使该国能够较轻松地偿还贷款。

借款也可以使一国能够进口其他要素，比如食物或是制成品。当20世纪70年代石油价格上升时期，借款也使那些欠发达国家可以继续保持它们的石油进口量。从另一方面来说，借款也完全有可能被浪费。在那些欠发达国家中就有数不清的例子。它们借款为宏大却无效的政府项目融资，为富有阶层购买奢侈品或是直接填满了有钱的商人和政府官员的财库。在其他情况下，借款也导致了资本外流。当借来的资金被重新投入金融市场或是国外的房地产时，资本外流就产生了。那些贪求利润的政府官员或商人们将用特惠条款借入的资金投资于外国以获得更高的回报。在这种情况下产生资金外流，利润和利率收入都归富有的投资者所有，欠发达国家却未能从借款中获利。在所有的这些情况中，欠发达国家借款并承担了偿付债务的责任，但是如果并没有引起任何的发展，那么经济增长以最终偿还借款的期望只能成为泡影。

764

由于债务必须以借款货币偿还，这就要求借款国不但需要发展经济，还需要能够获得外汇以偿付债务的能力。欠发达国家能取得外汇的手段非常有限。最常见的手段就是通过对其他国家的出口来获得外汇。一个国家也可以通过国际援助来获取外汇。最后的一种选择也是许多欠发达国家的政府越来越常选择的，就是不断地借新债还旧债。很明显，这个选择最终将导致欠发达国家陷入不断借款却无希望付清债务的恶性循环中。

由于获得外汇的通常手段是出口，我们就需要对这个机制有很好的了解。当一国向另一国，比如美国，出口自己的产品时，该国就具有赚取外汇的能力（在这个例子中，外汇就是美元)。这些美元可以被用来偿还债务。有一种衡量一国还债能力的方法就是计算一国的还本付息额（也就是在特定的一年内必须偿还的本金和利息之和）与那一年的出口收入的比值。这个比值被称为债务清偿率。如果债务清偿额在特定的一年内占出口收入的比例过大时，该国就很难在当年履行还款义务。

应　用

当借来的资金没能用于促进经济发展，或是发生了别的状况使该国难以偿还债务时，问题就出现了。这些问题对于世界上的许多欠发达国家而言变得越来越严峻。

一国努力试图偿清债务的过程中往往会引起许多问题。首先，在任何一个特定的年份中，用于偿还债务（利息偿还额与原定本金偿还额之和）的资金都是一笔庞大的费用。因此，由货物与服务生产而获得的收入中有很大一部分被转移给了国外。货物和服务的产量也就是通常我们说的国民生产总值（GNP)。欠发达国家的国民生产总值特别的少，因此，从国民生产总值中获得的收入也很少。对于这些有限收入的需求却是很强的，尤其对于一个典型的拼命想要发展的低收入国家来讲尤为如此。收入的很大一部分必须用来满足人民的消费需要，一个拥有大量在生存线上挣扎的人口的国家，其收入在满足人民消费之后就所剩无几了，剩余的收入部分可能被存入银行之后再被用于创业，或是被政府以税收的形式征收。值得注意的是，在欠发达国家对于私人投资和对各种政府服务都是特别稀缺的。政府提供的服务范围涉及对公共基础设施的提供以及更广泛的医疗健康和教育服务。因此，在消费费用之后留存的储蓄及税收收入变得尤为重要。

一旦满足了所有这些需求后，能用于还本付息的收入就变得很少了。事实上，大多数欠发达国家面临的问题是如何获得足够的收入来进行更重要的购买和项目。从医疗卫生、房屋建设、营养均衡和社会福利工程中抽取资源将会直接导致更多人的生活水平的下降，甚至死亡。

除了还本付息将会导致收入转移出国境的问题之外，这种转移方式也存在问题。由于用于还款的资金币种必须与当初借贷资金币种相同，还款的资金一般都必须是美元或是其他主要发达国家的货币。因此，这个国家必须有获

得外币的能力。

一个赚取外汇收入机会有限的国家，必须很谨慎地使用这些外汇收入，当这些外汇被用于偿付贷款时，它们就无法被用于其他同样很重要的活动中了，比如购买国外资产或是科学技术或是重要食物和能源产品的进口等等。可能还本付息最可怕的影响体现在长期。那些急于获得外汇收入以偿还债务的国家可能会采取一种与它们原本会采用的政策完全不同的发展政策。有赚取出口收入压力的国家可能会被迫扩大出口农作物的类型范围。(出口农作物指的是那些多用于出口而不是国内粮食生产的商品，如食糖或可可等。通常利润都落入了大农场主，而不是农民的口袋，随之而来的就是贫困。) 国家还有可能屈服于压力，同意那些可能不是最有利于它们全面发展目标的外国工业投资进入国内。这些工业投资可能将工业发展置于农业发展之上，这种方式不适合一国长期需要。在更理想的情况下，一国可能会采用更加不同且更有利的方式来发展经济。

765

最终，欠发达国家将由于无法偿还债务而向国际基金组织——国际货币基金组织寻求还款帮助。虽然这种帮助有些用，但它通常都包含有一定的条件。也就是说这些政策通常都会要求政府减少基本开销，增加税收，提高食物价格，或是降低工资等等。许多这种措施都是与该国发展政策相反，将会为欠发达国家的政府和居民造成极大的困难。

不同的发展中国家都正遭受不同程度的与国际债务有关的问题的困扰。整个20世纪80年代，欠债严重的国家包括阿根廷、玻利维亚、巴西、智利、哥伦比亚、厄瓜多尔、墨西哥、秘鲁、乌拉圭、委内瑞拉、科特迪瓦、摩洛哥、尼日利亚、菲律宾和南斯拉夫。它们之中有的国家经历了很高的GNP增长率，有的GNP增长率却是负值。有的国家非常明智地使用借来的资金，有的国家却没有。有的国家很轻松地获得了出口收入，没有还款的难题，有的国家却面临极大的问题而被迫采取前面提到的许多极端的措施。对于这些国家而言，付出的代价是毁灭性的。由于医疗保障、营养均衡、救济所和其他必要保障的减少，为贫穷而苦恼的人民受到的打击是最重的。那些生活水平刚随着他们国家的发展而好转的人民又由于他们国家的债务再一次被推入了更严峻的贫穷。孩子们是最大的受害者——成千上万的孩子们死去了。

最后，我们还应当指出的重要的一点是债务危机的问题同样也影响了那些发达国家的居民。商业银行由于债务拖欠的可能性将会保留大笔准备金。许多商业银行都自动地降低债务比例，大部分都被迫重新评估它们的借款计划。

相关内容

虽然国际借款已经产生很多年了，欠发达国家的大量借款以及在偿还债务方面非常困难的问题却是一个较新的现象。事实上，这个问题已经变得非常严峻，以至于人们开始将它称作是“国际债务危机”。虽然这一问题实际上直到20世纪八九十年代才真正成为危机的一部分，而且毫无疑问地会是将来的一大问题，这一危机的根源却始于20世纪70年代早期。

国际债务问题发生于1973年至1974年以及1979年间油价猛涨时期。虽然许多国家（特别是石油输出国组织，OPEC）的出口收入大幅度增长，那些没油的发展中国家却由于石油进口成本猛涨而深受其害。石油冲击的影响是三重的。首先，石油输出国组织开始了一个将它们赚得的国际石油销售收入“再循环”的过程，也就是说，它们把石油收益的很大一部分存入美国和欧洲的金融机构。这些“石油美元”大大加强了那些商业银行和其他金融机构的贷款能力。其次，油价的上涨导致了世界大部分地区广泛的通货膨胀以及随之而来的萧条。最终世界上大范围的萧条导致了对欠发达国家出口的需求以及随之发生的这些国家出口收入的减少。最后，出口收入的减少和进口原油费用的增加迫使那些缺油的发展中国家不仅仅从商业银行借钱，也开始从IMF借取资金。由于西方金融机构贷款能力的增加与实际利率低下造成的借贷资金成本低下直接导致了大量的借款。甚至有些出口石油的发展中国家，如墨西哥，都借钱来发展他们国家的石油部门以使经济多元化。

766

随着时间的过去，IMF的借贷资金开始耗

尽，私人的商业银行开始比 IMF 放出更多的新的贷款。从商业银行借贷资金的结果之一就是大量的借款合同促使可变利率上升。当市场利率上升时，欠发达国家的利率偿还成本也相应增加了。

利率的确是上升了。由于快速上升的油价在美国国内引起的对高通货膨胀率的关注导致了货币紧缩政策。通货膨胀的确受到了控制，可随之而来的就是 20 世纪 80 年代初期的利率猛涨。美国国内利率上升的第二个效应就是使美元升值。由于石油以美元计价，不断升值的美元使那些发展中国家更加难以支付石油进口的成本。同时，美元的升值也使发展中国家更加难以偿付其主要以美元计价的债务。国际债务问题最终成为一场全面的浩劫。

现在已经提出了许多关于国际债务问题的解决办法。人们都希望这些已选的解决方法能够满足发展中国家低收入人群的需要，同时能够导致未来更明智的选择。

参考文献

Bird，Graham，ed. *Third World Debt：The Search for a Solution*. Brookfield，Vt.：Gower，1989. 为英格兰萨里大学经济学系举办的一次国际会议投稿的一系列论文。虽然作者试图让该书保持非技术性的风格，但是阅读水平却很高，是为学者、学生、从业者和决策者设计的。书中包括一个索引和一个特别有趣和好笑的名为“小心债务要求”（Beware of Debtspeak）的章节。

Debt，Financial Stability，and Public Policy：A Symposium. Kansas City：Federal Reserve Bank of Kansas City，1986. 书中包含在这次研讨会上发表的论文和评论。这次研讨会的参加对象集中在最主要的经济学家、美联储官员和政府的行政人员、金融机构以及企业。论题包括美国债务和国际债务危机。书中包含一些技术图表和表格。

George，Susan. *A Fate Worse than Debt*. New York：Grove Press，1988. 这本书是非专业人士的极好的资料来源，书中涵盖了发展中国家的债务问题及其背景，以及可能的解决办法。还包含对一些特定国家和地区债务问题的案例研究。写作风格非常迷人，引用了众多的奇闻轶事。有一个索引和一个参考书目。

Kanbur，Ravi. “North-South Relations.” In *The New Palgrave Economic Development*，edited by John Eatwell，Murray Milgate，and Peter Newman. New York：W. W. Norton，1989. 这个北—南关系词条实际上是一篇关于发展中国家和发达国家关系中的各种问题的论文，包括贸易、国际投资和国际债务。虽然是以相对高水平的方式写作的，但讨论对于外行来说却是易读的。书中有一个参考书目。

Pool，John Charles，and Steve Stamos. *The ABCs of International Finance：Understanding the Trade and Debt Crisis*. Lexington，Mass.：Lexington Books，1987. 稍微有点专业，但并没有超出受过教育的外行读者的能力范围。包括了国际贸易、国际金融、国际货币体系、美国债务危机以及第三世界债务危机等主题。还有一章将墨西哥作为国际债务的一个案例。书中有许多统计表格、图表和曲线图，以及索引和参考书目。

Todaro，Michael P. “The Balance of Payments，International Finance，and the Third World Debt Crisis.” In *Economic Development in the Third World*. 4th ed. New York：Longman，1989. 这一章很好地记述了国际债务危机；论述非常清晰，写得也不错，而且提供了参考书目。虽然这本教材是为经济发展课程设计的，但它对于外行的读者也是可以接受的。

互参条目

Capital Flows：International，国际资本流动；External Debt of the United States，美国外债；Financing，融资；The International Monetary Fund，国际货币基金组织。

杰奎琳·布鲁克斯（Jacqueline Brux）著
胡雪 译
张旭龙 校

THE INTERNATIONAL MONETARY FUND
国际货币基金组织

767 **经济学类别：** 货币和财政理论
研究领域： 经济史与货币理论

在二战后建立起许多重要的国际组织，它们的建立目标就是解决那些曾以不同方式导致第二次世界大战的国际关系问题。国际货币基金组织（IMF）就是其中之一。它的目标就是使那些由于国际贸易地位问题引起持续国际收支逆差的国家可以从一个由战后世界中所有主要贸易大国出资建立的多币种基金获得短期外汇支援。

主要术语

国际收支平衡表（BALANCE OF PAYMENTS）： 一国出口收入减去进口成本的盈余或赤字。

布雷顿森林体系（BRETTON WOODS CONFERENCE）： 1944 年在美国召开的国际会议。它的议题主要是维持货币稳定，其中包括了建立国际货币基金组织。

补偿贷款办法（COMPENSATORY FINANCING FACILITY, CFF）： 由国际货币基金组织通过的使其能够借入一定资金来补充其可贷资金的特别规定（从 20 世纪 60 年代中期开始实行）。

贷款制约性（CONDITIONALITY）： 国际货币基金组织加诸于借款国的条款，以保证该国的经济政策与国际货币基金组织的借贷项目所支持的项目保持稳定的目标一致而不是相悖。

存款配额（DEPOSIT QUOTA）： 国际货币基金组织成员国必须存入国际货币基金组织的一定数量的黄金（或是黄金等价物）和该国货币准备金。

世界银行或国际复兴与开发银行（WORLD BANK OR INTERNATIONAL BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT, IBRD）： 布雷顿森林会议决定建立的第二个由各国发起和运作的国际性基金组织（这个基金主要是为一些特殊的发展项目提供资金）。

综　述

在 1944 年著名的布雷顿森林会议上提出高层建议和计划三年之后，国际货币基金组织于 1947 年开始实际运转起来。许多出资国会由于自身在国际贸易关系中处于较不利地位而出现国际收支问题，国际货币基金组织正是被设计来为那些国家的需要提供一个短期和中期的解决方法的。在国际货币基金组织出现之前的众多国际实践显示：当一国从国外进口超过其能够出口的货物时，它会采取许多措施来改善它的国际收支情况。这个国家可以使本国货币贬值，这一举动会使其出口的商品相对于其拥有更“坚挺”（较不易受其他货币汇率波动影响的货币）货币的贸易伙伴来说，价格更便宜，因此也更有吸引力。对于那样的贸易伙伴的出口将会获得硬通货储备，该国可以用这些硬通货而不是已经贬值的本国货币来支付进口费用。这种处于国际收支不均衡中所采取的防备措施最主要的缺点就是它将会损害其他持有该国贬值货币的贸易伙伴的信心。它们手中现有的储备已经比贬值前价值更小了，由于对可能进一步贬值的恐惧会促使他们在市场上抛售“软通

货"（贬值货币），这样很可能会导致市场对货币兑换的恐慌呈螺旋上升，这也是损害国际贸易条件的因素之一。

第二种阻止收支不均衡问题的机制是使用进口税。这一举动是为了使进口商品的价格上升从而降低对外国商品的需求来最终减少该国进口支付额。提高关税的一个负作用就是国际贸易的整体水平的下降。这是因为出口者也会提高本国的关税壁垒来对付已经成为对手的昔日的贸易伙伴。

国际货币基金组织建立的初衷是用来避免单边的货币贬值和保护性关税政策带来的不稳定效应。它建立了一个在国际贸易中常用货币的储备库，同时又创立了一套程序，使国际货币基金组织成员能通过向储备库借取一定量的资金以抵消贸易逆差。从某种程度来说，由于储备库资金来源和临时性借贷的获益者都是国际货币基金组织的成员，这些程序实际上组成了一种"信用联盟"。

768

在布雷顿森林会议上，关于如何建立国际组织来帮助解决上述问题存在一定程度上的争论。最后有两派不同意见产生了：一派支持由著名英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）提出的观点，另一派则支持美国人亨利·迪克特·怀特（Harry Dexter White）。凯恩斯偏向于建立一个"清算联盟"，要求在国际贸易中获得外汇顺差收入的国家将顺差收入存入基金储备库，存在贸易赤字的国家可以从此储备库借款。而怀特计划则更重视稳定而不是所谓的人为强加的公平。所有参加国际货币基金组织的国家都必须将它们收入顺差的一部分或是配额提交给基金。最终，美国人的计划获胜了。

当国际货币基金组织的账户在 20 世纪 40 年代晚期最初开放时，它们既接受成员国家（也是潜在的获利国家）的黄金储备（大约是总配额的 1/4），也接受成员国家的本国货币作为义务的捐献。决定各国不同配额的非官方规则包括了对各国国家收入、黄金和外汇储备量、国际贸易的规模及浮动和出口依存度的综合考虑。在 20 世纪 60 年代中期，国际货币基金组织真正实行的政策在配额计算和对需要资金协助的成员国可获得的可任意使用的资金来源两方面都开始有了许多变化。根据最初的协定和之后的修订，都是由较富有的贸易国（到 1970 年，分别是美国、英国、联邦德国，之后是法国和日本）占有最重要的配额。它们将大部分外汇存入国际货币基金组织并不是没有补偿的，所有关于国际货币基金组织重要问题的投票是根据配额权重来决定的，因此主要的出资国总是能决定国际货币基金组织的政策。

国际货币基金组织的政策是由政府官员委员会和执行委员会来制定的。前者是由国际货币基金组织成员国各派出的一名代表组成。他们基本都是由高层指派的各国的财政部长或是出现问题的成员国央行行长。国际货币基金组织官员每年通常与世界银行的管理委员会一起召开一次会议。国际货币基金组织整年的运作实际上操纵在由政府官员委员会选出的执行委员会手中。在最初的时候，只有两个国家——美国和英国才能在国际货币基金组织的执行委员会中占有固定的席位。之后随着战后重建进程的发展，一些国家已经很明显地开始在国际货币兑换市场上扮演重要的角色。在这一时期，虽然出于不同原因，国际货币基金组织执行委员会为法国、德国、日本和沙特阿拉伯也设立了永久代表席位。剩下的国际货币基金组织委员席位由按不同代表区域的成员国家分成的投票组投票决定。国际货币基金组织最重要的两个职位：主席和总干事，从开始设立起就反映了战后世界的货币中心。国际货币基金组织的主席总是美国人，总干事则一直是欧洲人。

应　用

国际货币基金组织在 20 世纪中后期的运作经验表明：如果不做出某些调整，早期理想中的国际货币基金组织作为"信用联盟"使所有成员获益的构想就无法实现。达成这项认识的因素之一就是国际货币基金组织在早期以及之后的各时期，试图控制由通货膨胀影响带来的汇率或是国际货币基金组织成员之间贸易关系的波动而不是通货膨胀自身的问题的运作。而另一个更重要的因素则是 20 世纪 60 年代之后，

较不富有国家对于用来支付进口的可兑换货币的需求呈指数增长，这就使按配额出资的方式明显无法满足国际货币基金组织成员所有的需求。

关于第一个因素，国际货币基金组织在之前第一次世界大战战后时期有一个突出的先例。在 20 世纪 20 年代，世界经历了一次广泛的"公开"通货膨胀。由于进出口各国对国际货币局势的不负责任导致各国（主要是战败的轴心国）由于国内供不应求使国内物价猛涨，政府又同时大量发行货币导致通货膨胀呈螺旋形上升。在那种情况下，它们所有的贸易伙伴或是想有的贸易伙伴只有在它们货币不断贬值的情况下才会接受它们的货币，这就导致了第二次可怕的螺旋形上升的货币市场不稳定。

1945 年后，为了避免相似的货币市场混乱，国际货币基金组织鼓励其成员国在国内试行由其通过的协定要求的允许有限制的汇率波动的国内政策。因此，在国际货币基金组织运作的第一阶段，至少直到 1949 年，战后各国国内经济政策中总有"抑制性通货膨胀"，或是消费者需求控制（如份额和价格控制）的广泛运用，来保证国内经济状况可以增强经济中对货币稳定极为重要的部分。其中的一个部分就是各国维持其国际收支均衡的能力。这些强加的控制造成的严重影响之一就是国内的消费者由于无法通过购买进口商品来满足需求（进口商品由于市场价格被人为控制到很低的水平，其销售无利可图，因此它的流入就降低到一个最低点），他们对国内商品的消费就会达到很高的水平以至于没有留下可用于出口的商品。这也就意味着他们耗净了所有可以用来获得硬通货的国内生产能力。之前提到的国际货币基金组织的协定试图解决上述偶然发生的附带事件。在 1945 年后，成员国可以临时借入足够的硬通货来满足进口需要，同时把国内资源都用来生产和销售出口产品（因此不但可以获得用来偿还欠国际货币基金组织的资金，还能为将来的"穷困时期"建立硬通货储备）。

在早期战后各西方工业国家中，这一类型的例子是美国和英国。根据配额规定，它们是国际货币基金组织最大的两个出资者（到 1970 年为止，英国为 24.4 亿美元，美国为 51.6 亿美元）。主要是由于在战争中英国的生产能力被大幅度破坏了，所以它很难靠自己保持出口收入和进口成本之间的均衡。在 1945 年到 1969 年间，英国一国就从国际货币基金组织积攒的货币资金中提取了超过总数的 1/3（总数为 201.68 亿美元，提取了 71.34 亿美元）。在 1949 年英国政府为处理更严重的国内经济危机而使英镑贬值之后，英国国际收支状况的不稳定以及那些货币绑定英镑的第三世界国家的不稳定就升级了。

在美国的例子中，作为 1947 年到 1969 年间第二大借款国（18.4 亿美元，印度则是 10.9 亿美元）美国甚至在早期，虽然更重要的是之后借款的原因与英国大不相同。抛开高水平的国内产出不谈，美国自由地对进口商品的消费开始超过出口收入。因此，有人可能会问，国际货币基金组织如何在较不发达国家对外汇需求很有可能且最终的确变得非常急迫时，有效地满足发达国家如美国对于提款权的相对高要求，虽然这两种需求的原因不同。实际上，早在 1962 年，当第一次一般借款协议（GBA）决议创造了在试验基础上的补偿贷款办法（CFF）时，国际货币基金组织已经被迫开始着手解决这个难题。

最初的补偿贷款办法使国际货币基金组织自身能够借入需要的超过规定配额水平的主要货币来满足成员国的提款需求。获得更多可贷资金的主要目的之一就是使穷国在不用采取通常会对其国际贸易和资源分配有负面影响的严格控制物价稳定的政策的同时，实行使出口收入增长的经济计划。到 20 世纪 60 年代中期，一般借款协议和补偿贷款办法项目已经吸收了世界上十个对其出口有着高需求的工业国家来为国际货币基金组织提供大笔这些国家的本国货币，这一活动开始需要国际货币体系进行修正。这一协议在 1969 年作为国际货币基金组织协定条款的附件被正式程序化了。

国际货币基金组织所使用的将这些急切需要的货币注入实际运作中的工具叫做特别提款权（SDR）。在 1973 年阿拉伯—以色列战争后爆发的国际石油危机之后，特别提款权在国际

769 770

货币基金组织的运作中被越来越多地使用。当油价开始暴涨时，国际货币基金组织引入了第一和第二石油进口“办法”（分别引入于 1974 年和 1975 年），在外汇资金方面帮助满足较不发达国家对于石油的需求，虽然这些国家通常都没有足够的硬通货来偿付石油进口的成本。国际货币基金组织从 14 个出口国一共借入了近 70 亿美元的资金。这一特别储备金被用来为 55 个不同国家提供特别提款权。其中总数（总量为 69 亿美元）的近 40%被用来帮助 45 个发展中国家，同时有惊人的近 35%的资金流入了仅仅两个工业国家（英国和意大利）。

但是，总的来说，在 20 世纪 70 年代中期石油价格危机产生的问题在最穷的第三世界国家成员中影响最大。它们本来就缺乏获得偿付普通贸易赤字的硬通货的能力，又由于石油危机被引入了更大的不均衡。这些国家越来越深地陷入了硬通货赤字的漩涡中，不得不为获取国际货币基金组织额外的提款而接受某些形式的“限制条款”。在 20 世纪 80 年代付诸实践后，限制条款可观地降低了各国的内部赤字，但同时有些人认为一些过于节俭的要素（工资价格冰冻和政府人员裁减）可能会在中长期带来负面的影响。

相关内容

我们必须注意到，在二战结束布雷顿森林会议召开之时，世界政治经济秩序都面临着严峻的挑战。如果我们还记得，在第一次世界大战之后，并没有很好地保证战败国经济货币的稳定，但布雷顿森林协议和其他的由胜利的同盟国支持的主要活动，特别是马歇尔计划，很好地通过了这次考验。一方面，世界银行和国际货币基金组织的奠基者们着眼于避免同盟国与战败的轴心国之间一种“胜利者统治”的经济关系出现，另一方面，国际货币基金组织的理想主义支持者们也认为国际货币基金组织可以帮助在非殖民地化进程的初期维持国际贸易利益的和谐。之前的殖民地国家会成为之前的殖民国家出口的潜在消费者。这一总目标只是由于苏联在当时拒绝加入国际货币基金组织而部分受阻。苏联将其货币从国际外汇市场上尽数抽出超过 40 年之久，并且在东欧地区形成了一个卢布的二级市场。东欧地区也与世界的其他地区相比经历了完全不同的生产、贸易和货币控制现象。

国际收支均衡和货币稳定是国际货币基金组织赖以建立的理论基础，它们期望建立却无法保证建立一个广义的而不是狭义的货币借贷模式。有两个因素会使这一理想无法实现。首先，世界进口需求是由少数工业国家来满足的，也就是说，对于这些国家货币的需求必然会超过对国际货币基金组织中其他普通货币储备的需求。这也就是国际货币基金组织会在 20 世纪 60 年代之后决定采用补偿贷款办法这一手段的主要原因。

另一个阻碍国际货币基金组织发挥稳定国际货币关系作用的因素与当时主要所需的维持国际收支均衡的关键货币的波动有关。英国在 1949 年关于英镑贬值的决定把许多货币与英镑挂钩的较不发达国家置入了一个两难的境地。虽然它们的商品对于潜在买家而言变得更便宜，但以与英镑挂钩的货币用来支付进口的成本却成比例上升了。

单方面宣布汇率变化带来最重大影响的事件是 1971 年后，美元开始脱离布雷顿森林会议建立的布雷顿森林体系并开始自由“浮动”（根据实际供求变化来改变汇率）。这一事实使国际货币基金组织在 20 世纪七八十年代的运作变得十分艰难。因为任何美元价值向上的调整都不仅会影响那些借款国家将需要偿还以均衡它们在国际货币基金组织的美元账户的资金总数，同样也会影响到它们需要持续进口的一个主要项目：石油（无论卖方是谁均以美元支付）。当美元价值下降时，相反的情况就会发生。

771

具有讽刺意味的是，并不仅有美国从美元汇率自由浮动中获得了好处。当美元汇率上升时，可以自由选择而不是必须选择的美国的出口商品对于潜在买家而言价格会过高。石油输出国组织的石油出口获得了天文数字的美元收入。这些国家，如沙特阿拉伯，很快成为国际货币基金组织的主要资金来源。国际货币基金组织以这些资金来满足成员国缓解贸易逆差打

击的资金流动需要。这种由于出口而富裕的国家提供的美元的循环帮助了美国，其自身从20世纪90年代开始成为因进口而贫穷的欠债国家，把为国际贸易均衡而必须将国际货币基金组织的美元借贷资本维持在最低水平线之上的责任转嫁给了别的国家。这一情况在最初布雷顿森林会议时是不可能出现的。

参考文献

Kenen, Peter B. *Financing, Adjustment, and the International Monetary Fund.* Washington, D.C.: Brookings Institution, 1986. 这本书对IMF从1947年以来的业务进行了概括研究，特别关注20世纪60年代后IMF的借款对扩张其贷款资源的影响。

Korner, Peter, Gero Maass, Thomas Siebold, and Rainer Tetzlaff. *The IMF and the Debt Crisis.* Translated by Paul Knight. Atlantic Highlands, N.J.: Humanities Press, 1986. 这本书概述了IMF的政策和过程，书中评价，富裕国家对货币关系的支配是得益于IMF，而不是与之无关。

Lichtensztejn, Samuel, and Monica Bear. *Fondo Monetario International y Banco Mundial* [*The International Monetary Fund and the World Bank*]. San José, Costa Rica: Editorial Nueva Sociedad, 1986. 该书全面研究了这两个在布雷顿森林会议后成立的机构，不仅其关于欠发达国家对IMF的看法的观点有价值，而且书中提供的许多统计表格也很有价值。

Tew, Brian. *International Monetary Co-operation, 1945—1970.* 10th ed. London: Hutchinson, 1970. 在这里列出的最广泛的历史记录中，图不仅将IMF放到一个全球背景下考虑，还考虑了IMF对个别国家（主要是英国）的国内财政政策产生的相对影响。

U.S. Chamber of Commerce. *The Bretton Woods Program: International Monetary Fund and International Bank for Reconstruction and Development-Report of The Finance Committee Approved by the Board of Directors.* Washington, D.C.: Author, April, 1945. 这个报告考察了美国参与提到的这两个诞生于二战末期的金融谈判中的国际组织的好处和坏处。该报告在考虑美国参与IMF前提出了不可忽视的警告。

互参条目

Balance of Payments，国际收支平衡表；Bretton Woods，布雷顿森林体系；Currency，通货；Devaluation，政策性贬值；Development and Terms of Trade，发展和贸易条件；Monetary and Fiscal Policies in Developing Countries，发展中国家的货币政策和财政政策；Monetary Equilibrium and Disequilibrium，货币均衡和非均衡；Monetary Institutions，货币机构；Trade Deficits，International Debt，and Budget Deficits，贸易赤字、国际债务和预算赤字。

拜伦·D·坎农（Byron D. Cannon） 著
胡 雪 译
钱 苹 校

INTERNATIONAL TRADE: A THEORETICAL OVERVIEW
国际贸易：理论综述

经济学类别：国际经济学
研究领域：国际贸易理论

国际贸易是许多国家经济中最重要的部分。经济学理论工具往往被用来回答为什么国家会选择贸易而不是自给自足，为什么一国会仅进口特定类型的商品和服务而出口别的类型的商品和服务，以及国际贸易的国内效应是什么等问题。

主要术语

差别产品（DIFFERENTIATED PRODUCT）：一类在实际或感觉上具有重大不同特点或特色的商品。

规模经济（ECONOMIES OF SCALE）：规模经济指当生产效率提高时每单位产品成本会下降。

非价格竞争（NONPRICE COMPETITION）：制造商之间关于一类产品的产品特点和特色的竞争。

机会成本（OPPORTUNITY COST）：为了增加一类产品的生产必须放弃的别的商品的生产。

相对生产成本（RELATIVE COSTS OF PRODUCTION）：与别的商品相比的一种商品的生产成本。

相对价格（RELATIVE PRICE）：与其他商品市场价格相比的一种商品的价格。

标准化产品（STANDARDIZED PRODUCT）：一类在特点或特色上没有区别的商品，也被称作同质商品。

进出口交换比率（TERMS OF TRADE）：交换一定量进口商品的出口商品量。

综　述

国际贸易理论可分为两大类：一类适用于解释标准化商品的交易，另一类更适用于解释差别产品的贸易。比较优势理论就是第一类的基本理论。第二类中也有许多主要理论，如交叉需求理论，产品生命周期理论以及规模经济理论。

比较优势理论假定产品价格反映市场竞争，同时也精确反映用于生产该产品的资源的成本。比如说，如果一双鞋的价格是一双短袜价格的十倍，那么，这双鞋的生产成本必然也是生产短袜成本的十倍。这就意味着，如果一国可以以与他国相比较低的机会成本生产某种商品，那它将会发现其生产成本优势可以在世界市场上转化为价格优势。因此，外国的需求就会使该国出口这些它可以以比其他国家较低的机会成本生产的产品。

如果一国生产某种商品的机会成本较低，那么这个国家生产的其他类型的商品的机会成本必然较高。这样其他国家拥有的那些商品的机会成本也会使它们在世界市场上获得一定的价格优势。因此，一些国家会倾向于进口那些其他国家能以较低机会成本生产的产品。

任何一个单一国家，通过依靠其他国家生产“高机会成本产品”来比自给自足经济更有效地分配资源。这种资源分配更有效是因为该国可以把本国资源集中到其可以以较低成本生

产的商品生产上去。基于比较优势的自由贸易和由此导致的生产分工和国际商品交换使所有国家都变得更加有效率。因此，根据比较优势学说，与各国自给自足相比，不受限制的自由贸易对各个国家来说都是有益的。

在存在差别产品的市场，基于低成本生产和最低价格销售的竞争是次要的。非价格竞争才是非常重要的。因为成本和价格因素在一些产品市场上可能并不非常重要，比较优势理论学说不足以解释差别产品的国际贸易。

但是，交叉需求理论的确为差别产品贸易提供了某些解释。一个想要开展国际市场销售的国内生产者，很可能会在一些国外消费者喜好与国内消费者喜好相似的外国找到潜在购买者。这一理论假设如果一些国家的人均收入水平与本国相似，那么那些国家的消费者对于产品的类型、质量和成熟度的喜好与国内消费者是相似的。而人均收入水平与本国极不相同的国家的消费者对于产品的类型、质量和成熟度的喜好将与国内消费者不同。向具有相同喜好的国家销售商品使生产者具有不用在产品外销前重新设计或修改商品的优势。这一理论引出的结论就是一国的大部分国际贸易都应当与生活水平相似的国家进行，同时交换的商品也应当大致上是同一类型的。

773

产品生命周期理论将产品生命分为三个阶段。在“新产品阶段”，本国生产者发展生产出一种产品，首先将其销售给本国消费者。对国外消费者的销售即使有也非常少。而且，由于该产品是全新的且与其他相似商品不同，竞争一般是非价格竞争。由于价格与产品的非价格特征相比不甚重要，创新厂商可能不会觉得需要控制产品成本。

在产品生命周期的“产品成熟阶段”，出口需求增长之后逐渐减少。当国外需求增长时，国内生产者和创新者可能会在其他国家设厂以克服进口壁垒。国外生产基地的设立导致本国出口的逐渐减少。同时，这一产品也会开始被其他的国内生产者和外国生产者仿制。生产者数量的增加将会使产品价格竞争变得越来越重要。在第三个也是最后一个阶段，“标准化商品阶段”，产品已经被完全模仿最终成为标准化商品，激烈的价格竞争就很常见了。由于控制产品成本的需要将使生产者将生产放在劳动力成本最低的地区进行。如果外国的劳动力成本最低，最初生产该产品的国家最终从国外进口该产品也就不奇怪了。

存在规模经济的产业，达到高生产率的生产者会占有世界市场的很大份额。占据主要份额的原因是低成本以及相应的低价格。换句话说，小规模生产者将不可能与大规模生产者进行价格竞争。因此，出口具有规模效应产品的国家的生产者将可能是最先达到大规模生产的生产者。如果生产者在出口销售前重视国内销售，具有广大国内市场的国家的生产者将可以更好地利用规模经济并获得世界市场的很大份额。

应　用

比较优势理论常被用来支持自由贸易反对贸易限制。根据这项理论，一个开放自由贸易的国家将会经历一次资源的再分配。其具有比较优势的产品，也就是那些其可以以比他国更低机会成本生产的商品的产量会增加。新的生产类型意味着新的资源分配方式。该国更多的有限资源被用来生产具有比较优势的产品，而更少的资源被分配到处于比较劣势的产业中。通过国家生产和资源分配类型的内部调整，一国可以由于其资源的更有效配置变得更加富裕。换句话说，由于效率的提高，生活水平也将得到提高。这也意味着，一个使用进口配额或关税等政策工具来限制贸易的国家，将不能与处于自由贸易情况下的国家一样用相同的方式来进行资源分配。因此，如果限制贸易，资源就不能被最有效地利用。资源的非有效利用将导致该国居民生活水平的低下。

交叉需求理论能够帮助解释贸易的地理分布和产业内贸易。发达国家或工业化国家的出口在全世界并不是平均分布的。工业化国家的贸易一般都是与其他工业化国家进行。举例来说，在1963年，工业化国家出口的74%是出口到其他的工业化国家。在1985年，这一数据上升到75%。工业化国家与较不发达国家的一个

重要的区别就是公民的人均收入水平。

774 比如说，如果一个工业化国家生产高质量成熟消费品的生产者试图在一个较不发达国家营销产品，产品的销售可能会受到该国的低人均收入水平的严重限制。贫穷国家的人口可能会购买相似的价格相对便宜但质量较差的版本的产品。其他工业化国家的人民由于收入水平与生产者本国的人均收入水平相近，很可能会很乐意购买该产品现有的版本。根据交叉需求理论，其他的工业国家为出口产品销售提供了自然市场。

交叉需求理论还能帮助解释比较优势理论不能解释的现象。产业内贸易也叫做双向贸易，指的是一国出口一种产品同时又进口一种非常相似但也有区别的产品。汽车贸易就是产业内贸易的一个经典例子。一部车会在大小、外观、燃料效率、特征和质量上与其他汽车有所不同。一国生产的汽车可能与其他国家生产的汽车有所区别。外国的消费者可能愿意购买本国的一种类型的汽车，而本国的一些公民更喜欢购买另一国生产的不同种类的汽车。双向贸易也因此产生了。

产品生命周期理论与规模经济理论一起解释了随着时间的推移，比较优势从一国到另一国之间的转移。在产品生命周期的早期，某种商品的发明者和最初的生产者会发现该商品国际销路很好，构成了该国出口的一部分。但当产品变“老”时，国内和外国的竞争者都会仿制该商品。随着销量的增加和商品的标准化，大规模生产技术将被应用，由于规模经济效应，产品成本将会降低。由于可能将生产转移到低工资国家，外国竞争者的大量生产将会使最初出口该产品的国家开始进口该产品。

相关内容

比较优势理论大约在 1815 年发展起来，通常是与大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）联系起来。这一理论是对 17—18 世纪盛行的贸易学说——重商主义的回击。重商主义学派的思想是高度国家主义化，关注民族国家自身的福利。重商主义者也同样怀疑对外贸易。李嘉图的理论是对经济思想的重大贡献，它为生产分工和与他国交换的潜在收益提供了清晰的解释。他的理论认为重商主义者关于世界的国家主义看法是非常狭隘的，它忽略了自由贸易有利的一面和贸易管制不利的方面。实际上，在李嘉图看来，比较优势贸易使贸易各国获得了超过任何相关成本的经济利益。

其他关于贸易的解释都是二战后工业产品贸易重要性增加的副产品。根据关税与贸易总协定（GATT）的数据，1955 年，工业产品贸易占世界出口总量的 45%，1985 年占世界出口总量的 62%。由于工业产品往往是差异产品，强调效率和价格竞争的比较优势理论就显得无能为力了。至少，比较优势理论没有办法充分解释所有二战之后发生的贸易。

交叉需求理论是由瑞典经济学家斯特芬·林达尔（Staffan Linder）在 1960 年左右提出的。它代表了将需求与国际贸易分析结合的初步尝试。由雷蒙德·弗农（Raymond Vernon）在 1966 年提出的产品周期理论之所以重要是因为它结合了科技进步、产品创新、外国投资和跨国公司等概念。在相同的十年间，很多人，包括格雷·哈波尔（Gary Hufbauer）和密歇尔·波斯纳（Michael Posner），对于科技和创新的作用做了更进一步的研究。

参考文献

Carbaugh, Robert J. *International Economics*. 3d ed. Belmont, Calif.: Wadsworth, 1989. 一本介绍性的教材，提供了一个正式和系统的针对国际贸易理论的讨论。还包含了大量描述性数据，以及对贸易政策和世界贸易的金融方面的介绍性分析。

775 Dertouzos, Michael, Richard Lester, Robert Solow, and the MIT Commission on Industrial Productivity. *Made in America: Regaining the Productive Edge*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1989. 对国际竞争的重要而彻底的研究。包括为了重新夺得世界市场中的竞争优势而提出的建议，以及对美国国内从纺织到半导体等八个主要产业的案例研究。

Grimwade, Nigel. *International Trade: New Patterns of Trade, Production, and Investment*. New York: Routledge, Chapman & Hall, 1989. 一本写得很好也可读的书，包含一个清晰的对贸易理论和贸易历史的讨论。另外，书中还结合了一些高度相关的问题的清晰的讨论，如跨国公司的兴起，调整为更加自由的贸易环境问题，服务业贸易，以及国际经济参与的新兴形式。

Pierre, Andrew J., ed. *A High Technology Gap? Europe, America, and Japan*. New York: Council on Foreign Relations, 1987. 技术差距能成为世界市场中比较优势的基础。这本书清楚地讨论了一个重要问题，即世界上最大经济体之间的技术竞争。

Spero, Joan Edelman. *The Politics of International Economic Relations*. 4th ed. New York: St. Martin's Press, 1990. 该书对二战以来的贸易体系进行了很好的综述，包括西方贸易体系和北—南贸易体系。还将国际经济关系放在政治背景中分析。

互参条目

Absolute Advantage，绝对优势；Barter and Exchange，物物交换和交易；Comparative Advantage，比较优势；Customs Unions，关税同盟；Free Trade and Protection，自由贸易与保护；The Heckscher-Ohlin Trade Theory，赫克歇尔-俄林贸易理论；Import Restrictions，进口限制；International Trade and Gains from Specialization，国际贸易与专业化收益；Mercantilism，重商主义。

丹尼尔·R·费尔柴尔德（Daniel R. Fairchild）著

胡　雪　译

钱　苹　校

INTERNATIONAL TRADE AND GAINS FROM SPECIALIZATION
国际贸易与专业化收益

776 **经济学类别**：国际经济学
研究领域：国际贸易理论

贸易中分工的收益来自于资源的有效利用、产量的增加、价格的降低和消费产品数量的增加及选择范围的扩大。国家可以基于比较优势通过生产分工来获得这些收益。

主要术语

绝对优势（ABSOLUTE ADVANTAGE）：关于一国可以通过出口本国比其他国家生产成本绝对较低的商品在国际贸易中获利的理论。

自给自足经济（AUTARKY）：一国没有任何对外贸易且必须自己生产其所有消费商品的自我补足的经济类型。

资本密集型产业（CAPITAL-INTENSIVE INDUSTRY）：每个工人对应的机器数量相当高的产业，比如说汽车制造业。

比较优势理论（COMPARATIVE ADVANTAGE）：关于一国可以通过出口本国比其他国家生产成本相对较低的商品在国际贸易中获利的理论。

要素禀赋（FACTOR ENDOWMENTS）：一国可用作生产要素的资源，如土地，劳动力和资本。

劳动力密集型产业（LABOR-INTENSIVE INDUSTRY）：每单位机器对应的工人数量相当高的产业，如纺织业和服装生产业。

机会成本（OPPORTUNITY COST）：在多种产品中选择生产或交易某种产品时，次优选择的产品价值。也就是必须被牺牲的最好替代物的价值。

生产可能性边界（PRODUCTION POSSIBILITIES FRONTIER）：如果一国没有对外贸易时，该国可以生产的可选择商品集合的极限。

综　述

从经济学的观点来说，贸易的目的就是增加国际商品的产出来提供更多的消费商品。根据经济学理论，达到这一目的的最有效方法就是贸易分工，也就是指国家对某些商品的专门化生产。一国可以从分工中得到的收益来自于资源的有效使用，生产效率的提高和产量的增加，消费产品数量的增加和选择范围的扩大以及价格的降低。

贸易中分工收益的概念是建立在比较优势理论基础之上的。亚当·斯密（Adam Smith）在1776年提出了绝对优势理论，在这基础上，英国经济学家大卫·李嘉图（David Ricardo）在1817年提出了比较优势理论。这两个理论都使用了一个只有两个国家和两种商品的世界的概念。在绝对优势理论中，如果两个国家专门生产和出口自己相对于贸易伙伴有绝对成本优势的商品，这两个国家的生产都更有效并实现互利。不具有优势的产品应该从更有效的贸易伙伴那里进口。绝对优势理论不允许其中一国对两种商品都具有绝对优势，所以绝对优势理论也是一个十分僵化的理论。而李嘉图的比较

优势理论认为如果每个国家都生产本国具有相对生产成本优势而不是绝对生产成本优势的产品，国家贸易仍然是对双方都有利的。虽然自1817年以后有许多经济学家对该理论做了进一步的深化，但基本的思想是相同的：根据比较优势理论进行的产品生产分工将会从贸易中获得收益。

经济学家们可以通过自给自足这一概念来证实分工将带来收益的观点。自给自足指的是一种理论上的情况：一国没有对外贸易，拥有固定生产要素禀赋（土地、劳动力、资本），必须自己生产所有的消费品，经济上自给自足。如果该国想要增加一种商品的产量，另一种商品的产量就必须减少以将节约的资源用于前种商品的生产。该国家生产的每一种商品都具有机会成本。这种成本就是次优选择商品的价值，也就是为了生产更多的优先商品而牺牲的最佳替代商品的价值。赫克歇尔（Eli F. Heckscher）和俄林（Bertil Ohlin）提出了要素禀赋理论作为比较优势理论的补充，根据该理论各国劳动力相对于土地和资本比例的生产资料禀赋不同，所以各国的生产机会成本不同。一国可能是资本充足或是劳动力充足。在自给自足经济下，根据某国固定的生产要素禀赋，存在一条生产可能性边界代表了该国可能生产的所有产品组合。

777

自给自足的经济被认为是一种无效率且有限的系统，它导致的结果是生产者和消费者的高成本。比较一国在贸易情况下的生产、消费和价格状况与在自给自足经济情况下的状况，经济学家们得出结论：贸易（根据比较优势理论所进行的分工而产生的）使生产更加有效率，扩展了生产可能性边界，降低了价格。由于在现实世界中没有处于自给自足经济状况下的国家，经济学家们没有将真正的自给自足经济价格来与贸易经济价格作比较。相应的，他们使用了别的数据，最常使用的数据就是与贸易类型相关联的劳动生产力。但是，在经济学课本中，假设的自给自足经济的生产率和价格仍被用在数学模型中来显示贸易分工的优势。

贸易分工带来的收益也可能由于各国政府实行的贸易限制而减少。贸易限制的设置主要是为了保护在外国具有相对优势（或绝对优势）的竞争者的国内产业。经济学家沃尔夫冈·斯托布（Wolfgang Stolper）和保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）提出的理论解释了为什么国内产业可能会受到进口的威胁。他们发现一国产出价格的变化与各要素价格变化之间存在联系。当一国开始在比较优势状况下开始进行贸易，出口优势产品（要素充足的）并且进口劣势产品（要素稀缺的），市场需求将会使收入从稀缺要素拥有者那里重新分配到充足要素拥有者处。虽然根据该理论，充足要素拥有者将会赚到足够多的收入来补偿稀缺要素拥有者的损失，但在现实中这种补偿几乎不存在。因此，稀缺要素拥有者将会对政府施加压力要求贸易保护主义的立法（比如说进口配额）。如果政府开始了此项保护，这个国家将会进一步消耗它的稀缺资源，因此损失原本专门生产优势产品的收益，同时失去国内消费者能以较低价格购买本国劣势商品的潜在收益。

应　用

分工能从贸易中带来收益的概念虽然能够在孤立的例子中解释部分贸易类型，但它并不能完全解释各类型的世界贸易。这一概念应用的主要障碍就是它依赖于比较优势理论的两个国家两种商品的模型。此外，无论是概念还是理论本身都无法与现实世界的无序发展相适应，例如比较优势模式的变化，所有国家无法同时获得新科技，产品变得过时，新产品进入资本密集型与劳动力密集型之间的灰色地带，消费者喜好变化等等。由于世界贸易的所有部分都被某种程度的贸易壁垒所分割，人们很难获得可以用来显示分工带来的实际收益的全面且精确的数据。为了显示分工带来的收益，经济学家必须使用“正确的”数据，也就是如果世界贸易完全不受限制时，估计它将是怎样的。

我们可以举一个专业分工收益的假设例子，假设美国和韩国是自给自足经济中的两个国家。每个国家都生产两种产品：钢铁和服装。由于韩国可以以较低的成本进行生产，因此在这两种商品的生产中都占有绝对优势。从机会成本

的角度来说，美国在钢铁生产中占有比较优势，它可以减少 10 单位的服装生产来增加 20 单位的钢铁产量，而韩国则必须减少 15 单位的服装生产来实现 20 单位的钢产量增加。相反的情况下也是如此，如果美国和韩国都想要生产更多的服装，美国的机会成本将比韩国高。因此，如果韩国专业于服装的生产，并从美国进口其所需的钢铁，而美国专业于钢铁的生产并从韩国进口其所需的服装，那将会是最有效率的。各国从这一贸易关系中的收益就使各国都能够沿着它的生产可能性边界（生产更多的优势商品同时放弃相对较少的劣势商品的生产）移动，增加对劣势商品的消费，享受更低的价格，开发其富裕资源的同时保存稀缺资源。

在这个例子中，美国的富裕资源是资本，而韩国的充分资源是劳动力。经济学理论认为由于美国出口贸易而增加的收入将为富裕资源的拥有者所得，也就是说，归钢铁公司及其雇员所有。而稀缺资源的拥有者——服装生产厂商及其雇员——将会由于从韩国的进口满足了市场需求而降低收入。由于钢铁公司不会将其增加收入的一部分作为补偿转移给服装生产厂商，美国的服装生产厂商将会要求美国政府对韩国进口服装贸易进行控制。（相反的，韩国的钢铁生产厂商也会要求它们的政府控制从美国进口钢铁）如果它们的要求得到满足，美国和韩国都会经历专业化生产比较优势产品的收益的降低。

778

相关内容

从现实世界的许多例子中我们能够观察到分工从贸易中带来的收益。比如说，亚洲的发展中国家从专业生产和出口劳动力密集型产品，如纺织和服装中得到了持续的出口收入，同时也为美国和欧洲的消费者提供了更便宜的价格。日本则是通过专业生产和出口资本密集型产品，比如说汽车和家用电器产品，得到了更多的收入，同时也为消费者提供了更低的价格和更高的质量。美国从出口资本密集型产品，如高科技机械和飞机中获得收益，同时为消费者提供了先进的产品和交通运输工具。这种分工使全球生产更有效率，同时在世界范围内改善了成百上千万的工人和消费者的生活水平。

但是，由于贸易壁垒，收益往往不像在理论模型中那样是互惠互利的。虽然一国可以从出口专业化中获得收入，它也可以利用进口管制使另一个国家无法从其专业化生产中获益。所以在贸易中，专业分工的利益是有限的。

这些问题可以部分由福利经济学来解决，在这里指的是贸易的福利方面。贸易政策制定时，政府必须考虑收入分配和开放贸易对国内不同集团的影响。经济学家维尔弗雷德·帕累托（Vilfredo Pareto）试图通过提出“帕累托标准”来解决这一问题。这一标准指的是任何一个能使世界上一个人状况改善同时不使其他人状况下降的改变就能使福利总水平提高。这一标准在评估许多经济政策的福利效应时非常有用。但是，贸易影响并不是那么简单。对具有比较优势的国家放弃某种商品的生产将会损害国内的生产者。在缺乏补偿受影响的集团的机制时，政策制定者将被迫更加重视受影响的集团，同时决定如何更好地达到最大福利受益。只要解决了补偿问题，分工就能在全球的基础上从贸易中带来最佳受益。

参考文献

Chacoliades, Miltiades. *Principles of International Economics: Theory and Empirical Evidence*. 3d ed. New York: McGraw-Hill, 1990. 第二章包含一个从贸易专门化中获得利润的例子。该书写得清晰，普通读者也是可以理解的。

Meier, Gerald M. *International Economics*. New York: Oxford University Press, 1980. 第一部分包含一个关于从贸易专门化中获利的详细讨论。该材料适合学生，对于普通读者来说专业了点。

Oswald, Ruby. "Statement on U. S. Aims at the World Trade Ministers'Meeting: A Labor View." Reprinted in *The Contemporary International Economy: A Reader*, edited by John Adams. 2d ed. New York: St. Martin's

Press, 1985. 这部分由关于以工作为代价的贸易自由化介绍性讨论组成。适合普通读者。

Yarbrough, Beth V., and Robert M. Yarbrough. *The World Economy: Trade and Finance*. New York: Dryden Press, 1988. 第四章"贸易、分配和福利"包括一个针对根据比较优势而从贸易专门化中获利以及自由贸易的福利情况的讨论。虽然作者严重依赖数学公式，但对于普通读者来说，叙述也很清楚。

互参条目

Absolute Advantage, 绝对优势; Comparative Advantage, 比较优势; The Heckscher-Ohlin Trade Theory, 赫克歇尔－俄林贸易理论; International Trade: A Theoretical Overview, 国际贸易：理论综述; Reciprocal Trade Agreements, 互惠贸易协定。

G. G. 亚历山大里迪斯 (G. G. Alexandrides) 著

胡 雪 译

钱 苹 校

INVENTION
发　明

779 **经济学类别：** 产业经济学

研究领域： 经济史和技术进步

发明是指实验室条件下进行的技术性的创造成果，它通常能引起创新（发明在商业条件下的应用）。这一进程与技术传播一起，对它们所在社会的经济增长产生重大影响，并由此极大地影响着在微观与宏观、国内及国际等各领域所处的竞争位置。

主要术语

发明的需求理论（DEMAND THEORY OF INVENTIONS）： 一些试图解释发明为何发生，在何地发生，何时发生的理论之一；这一理论强调消费者需求和资本投资是技术创新的主要推动力。

专利（PATENTS）： 政府授予发明者的法定权利，使其在一定年限内可以排斥其他人复制任何新的工艺、机器、产品或构造物，或进行任何新的、有用的技术改进。

产品周期（PRODUCT CYCLE）： 商品生命周期中从开始到成熟的各个阶段，通常与发明活动或其方向相关联，从更广义的角度上看，与国际直接投资和对外贸易类型有关。

科技群集或科技聚集（TECHNOLOGICAL CLUSTERS OR TECHNOLOGICAL SWARMS）： 一系列发明或变革，往往一起发生，从而构成技术周期。

技术传播（TECHNOLOGICAL DIFFUSION）： 一种新生的或经过改进的产品、工艺和系统的构思、雏形和模型在一群潜在使用者中的大众化过程。

技术发现（TECHNOLOGICAL DISCOVERY）： 某一技术知识的产生（通常是偶然发生），或是对业已存在的自然现象的认知，例如运动定律或热力学定理都是直到当时才被人发现和认识的。

技术环境或技术的社会环境（TECHNOLOGICAL ENVIRONMENT OR TECHNOLOGICAL MILIEU）： 经济、社会和文化内容的各个方面，诸如与技术发现、发明和变革对于技术变革的教育和态度。

技术革新（THCHNOLOGICAL INNOVATION）： 通过研究或实验得到的一种新生的或经过改进的产品、工艺和系统的构思和雏形，若将其应用或投放到市场中，将会成为一种革新。

技术发明（THCHNOLOGICAL INVENTION）： 从研究或实验发展而来的一种全新或改良的产品、工艺、方法的思想或样件，如果它被应用并走向市场，就成为创新。

综　述

发明是指一种新生的或经过改进的产品、设备、工序和系统的构思、雏形和模型。如果上述任何一种被商业化，那么发明便成为革新。发明往往通过使人类生活变得简单而美好，使生命延长而构筑人类的进程。发明通过增加人类的知识、财富和愉悦感来达到这一点。发明者借助公认的原则和资源来构筑某些技术革新。相比而言，发现是业已存在的自然现象，只是

之前人们没有认识到而已，例如化学元素。一般来说，发明、发现和创新经常被相互混用，尽管这种用法是不准确的。

发明依赖于不断累计和积蓄的早期技术改进。它们也是不断地模仿。1903年莱特兄弟发明的第一架能够起飞的飞机就基于被人们熟知几个世纪的非动力滑翔机，加上内燃机的改进及空气动力学知识的运用。然而，某些更具重大和突破性质的发明，比如拉链的发明，是没有既有的成果可以借用的。

发明往往会一起连续发生，因为任何复杂和重大新技术涉及很多因素，其中一些因素必须是原创的或是重新设计的。要问是什么使发明者进行发明就好比问是什么使艺术家进行创作：也许会有一个或几个原因，也许没什么特别的原因。经济因素，诸如市场需求带来的最终利润实现的可能性，以及劳动力稀缺或资本投入成本的增高而产生的节省劳动力的设备的需求，便可能成为发明的动因。资源（尤其是能源）的严重短缺或是管理层控制生产的需要，也可能成为发明的其他原因。发明者也可能是为了精神上的满足而寻求新奇或是为了征服自然，甚至只是为了证明一个观点而进行发明创新。

780

无论如何，对发明过程来说，一个合适的技术环境的存在是至关重要的。南太平洋诸岛的居民不会去发明喷气式飞机，不只是因为必要的技术能力和所需资源极其不足，更是因为在那种环境下，速度的价值不大。类似地，农业生产的实践必然也推进了犁耕的发明。然而，没有什么技术决定论保证一项重大发明可以满足一项显而易见的需求，就好比没有一种能治愈癌症的药一样。但特定的技术环境和发明者及社会的利益需求的确促进了发明的产生或给予其方向上的引导。

发明和经济波动的关系从它们存在的某种程度上说，可以按照如下解释：发明或发明的商业应用通常会为经济活动开启新的领域，因为它们满足了新的需求或是提供了新的投资机会。此外，生产设备进行着一个复杂的产品周期，从产品的引入到受保护专利失效后的大批量日常生产，到复制品的产生，再到替代品的出现。这一周期鼓励发明者（通常是公司研发人员）进行边缘或表面上的更新或是改进生产工序来降低生产成本和产品价格以扩展公司的竞争领域。最后，大部分产品，尤其是资本产品都有一个有限的使用期，并需要相关替代品，因此需要更多的发明——例如，需要大型的、空间宽阔的、燃效高的、低噪音的飞机来替代原有的、燃效低的飞机。

技术发明在实践和空间上往往很不均衡。比如，据东征十字军发现，在10世纪之初，近东地区的人非常具有创造性，但是他们慢慢变得不太具有创造性了，因为该地区变成了一个崇尚非技术价值的保守社会。相比而言，亚洲太平洋边缘地区却加快了技术革新的步伐，因为这一地区在不断的现代化和工业化并有望为一系列的技术发明做出更大的贡献。实质上，人类在非艺术领域中尝试的发明创造有一个共同点，即一旦某一问题得以确认，那么就需要有创新性的想法来寻求解决方法。

应　用

经济学家约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter，1883—1950）把创新定义为将一种新的产品、工序、方法或系统引入经济中。这一定义意味着，即使一项发明已经引起了一项或几项雏形的产生，但在其被真正引入市场或商业用途之前仍然不能认为是这项发明已被应用。由于存在这一区别，并不是所有的发明都能成为创新。例如，带逃生口的棺材（发明于1868年），带排水管的雨衣（发明于1883年），塑唇器（发明于1924年），擦眼镜布（发明于1959年），以及一种置于射手头部，用牙齿便可以扳动扳机的头盔枪（发明于1916年）从未被应用过。但是，也有成千上万种相互联系的技术发明被应用于实践，尽管对于它们所带来的重大的创新次数的估计各有差异。英国科学家阿尔夫莱德·华莱士（Alfred Wallace）在1899年算出，有史以来至1800年，能称得上是“一流发明”的只有七项，但是他自己所称的“伟大世纪”中则有13项“一流发明”。而20世纪所记录的主要发明则包括飞机、石油裂化技术、

核能、人工合成技术、激光技术、人造器官、微晶片技术和先进电脑技术。

在过去，新古典经济学理论持这样的观点：创新是由于遵循独立于经济力量之外的自身规律的自主外部原因而产生的。现在越来越趋向于将经济、军事和社会需求等都作为技术创新过程中的因素来加以考虑。在20世纪，技术发明往往是公司科学家、工程师和技术人员在工业研究试验室中取得的成果，他们通常是在公司管理层或政府机关引导下以团队合作的方式，针对某一具体领域进行发明创造。同过去独自在实验室、地下室和车库中秘密进行试验以获取专利（具有排他性地在特定时期内从事旨在进行某一特定发明或改进某些发明的法定权利）的孤单的发明者相比，现在的公司发明者通常会把取得的专利委派给公司的雇主，并由雇主将专利授权给第三方。尽管很多小公司也可能会在创新阶段取得成果，但是高额的研发和传播成本往往会使他们望而却步，而大公司则以一定利益从小公司手中取得某些发明，并成为这些发明和创新开发应用的主导。

781

发明的潜在用处并不总是不言而喻的，即使对发明者本人来说也是如此。托马斯·爱迪生（Thomas A. Edison）认为他的留声机（1878）主要是用来记录人类的声音的，而不是用来制作音乐的，他认为制作音乐的用处不值一提。此外，一项发明的最初使用在之后并不一定会广泛传播或有利可图。比如，磁带式录音机最初是1898年由一个斯堪的纳维亚人通过无线电录音构造发明的，在20世纪三四十年代，由德国人利用一种常见的伸缩性带子加以改进。直到20世纪60年代，这一创新才由日本人和美国人作为录制和播放音乐、口供录音、法庭程序录音的设备或作为语音实验室的教学工具引入大众市场，并取得商业上的成功。匈牙利人莱兹洛·比洛（Laszlo Biro）于20世纪30年代发明的圆珠笔直到1944年才开始广泛传播，当时盟军轰炸机战队使用圆珠笔以避免普通自来水笔在高空飞行时留下墨水印或漏出墨水。即使是喷气式动力飞机，也是经过二十多年才被最终投入商业领域广泛使用的。至于自行车，这样的时间间隔更是长达半个世纪之久，在橡胶轮胎发明后使得骑车更为舒服之后才开始流行的。

在很多情况下，创新刚出现就会被否定。超音速喷气式飞机因为其速度为空中旅行之最而著称，由于其高能耗、高污染、高噪音和高成本等原因，已经被放弃用于商业用途，尽管关于改进一种可以接受的模型的计划并未因此而搁浅。很多发明者也在尝试新发明一种轮胎却不能保障享有专利权。很多其他的发明由于申请专利所需的成本，对申请专利时要对发明作详细描述、将机密公开化等这些要求而并未申请专利权。

跨国公司通过国外直接创新而试图去提升它们的竞争位置，即不通过实现在本国对新产品作初步生产或市场营销。在这样的主动而非被动的战略下，这些跨国公司越来越依赖于它们的下属子公司去分析、引导、研究和发展技术创新以满足具体需求并从它们所服务的市场中寻求机会。例如，瑞士的一家制药公司Ciba-Geigy AG，在北卡罗来纳州开发了很多种以美国市场为销售目标的产品。虽然很多创新只是在一点一点不断累积，但它们往往会带来巨大的收益。

相关内容

人们认为，创新能力是生产力水平的持续差异以及由此而产生的比较国际贸易均衡及资本的发展的基础，特别是通过奥地利籍哈佛大学经济学家熊彼特的研究，这一观点已经受到普遍认同。在他的创新理论中，首次将创新（企业家精神）置于经济发展的中心位置。熊彼特认为，如果没有创新，经济只会出现静态的循环，而没有真正增长和变化。他又解释道，如果没有创新，利润和收益也就不会存在，因为利润是给予投资者的回报，同时只有利润才会使收益成为可能。

在熊彼特进行他的经济波动三周期分析时，部分引用了康德拉季耶夫（Kondratieff）的长周期理论（50年至60年），即K曲线，他将这些分析与他从经济发展史中的创新周期联系到

了一起。因此，他将 1780—1840 年的 K 曲线与工业革命相联系；他把 1840—1890 年的 K 曲线与蒸汽机的应用相联系；他又把 1890—1950 年的 K 曲线与电力、化学和发动机的应用相联系。

尽管没有什么经济学理论（即便是熊彼特的经济学理论）被普遍接受和运用，但是各国政府已经十分重视这些观点，纷纷以各种方式鼓励科学技术的相关教育和培训及技术能力的培养。很多国家的政府认为技术创新可以带来社会财富、就业机会和新的业务活动（包括那些专门服务于新开发的设备的业务），这又会引导产生更多的发明和经济周期的良性循环（同时还会提升军事优势）。

到底是发明创新活动带来了经济周期中的上升力，还是经济的繁荣带来了技术创新的成长是一个典型的“鸡和蛋”的问题，这是由于新技术创造了新的投资机会，而新的资本尤其是风险资本的投入也有助于促进新技术的开发。782 毋庸置疑，在 19 世纪末至 20 世纪初，技术发达的国家通常人民生活水平会更高，而且往往（但并不绝对）生活质量也会更高。所以，技术进步是越来越多发展中国家在其经济发展过程中争相效仿的模式。在工业和建筑设计及空间模拟中广泛应用的超级计算机成为了 20 世纪末边缘领域的主导技术。通过对该领域中的技术创新的领导，美国和日本同样在世界经济中取得了主导地位。

参考文献

Adas, Michael. *Machines as the Measure of Men: Science, Technology, and Ideologies of Western Dominance*. Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1989. 一项著名的研究报告，特别关注的是其对非西方社会，如非洲国家和中国对西方发明的反应的分析。插图很少，但有大量的注释。

Daumas, Maurice, ed. *A History of Technology and Invention: Progress Through the Ages*. Translated by Eileen B. Hennessy. 2 vols. New York: Crown, 1969. 由一个大部分是法国学者的专门研究小组编写的权威报告，讲述了人类发现并用来改善生存条件的各种方法。说明写得很动人，还有有用的参考书目和索引。

Habakkuk, H. J. *American and British Technology in the Nineteenth Century: The Search for Labour-Saving Inventions*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1962. 根据美国和英国在 19 世纪不同的工业化经验，该书解释了为什么一些国家的发明和创新要快过其他国家。哈巴谷是牛津大学的一位经济史学家，他是经济力量是技术创新的基础的主要提议者。

Kivenson, Gilbert. *The Art and Science of Inventing*. 2d ed. New York: Van Nostrand Reinhold, 1982. 一位讲授涵盖了从基础的科学原理到过程的经济方面的各种发明技术的老师创作的基础著作。许多图表对于那些没有科学或工程学背景的人来说也是可以理解的。

Lasson, Kenneth. *Mousetraps and Muffling Cups: One Hundred Brilliant and Bizarre Patents*. New York: Arbor House, 1986. 书中经常诙谐地描写一些如擦镜布等不引人注意的发明，但也描写了一些大家熟悉的设备，如真空吸尘器。这本为公众写的著作的目的是让读者猜想为什么许多描述的发明从未成功。

Richardson, Jacques G., ed. *Windows on Creativity and Invention*. Mt. Airy, Md.: Lomond, 1988. 非常富有想象力的、联合国教科文组织发起的投稿的文集，这些投稿来自艺术和科学领域的国际从业者，根据其知识和经济环境，提供了关于创造过程的通常不寻常的洞察力。插图很少，但注释很多。

Schmookler, Jacob. *Invention and Economic Growth*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1966. 以广泛的专利统计为基础，这本值得注意的著作，即使某些部分受到挑战，但坚持认为虽然知识刺激解释了发明活动的总体过程，但只有市场需求才是特定发明出现以及时间选择的原因。

互参条目

The Industrial Revolution，产业革命；Industrialization，工业化；Innovation and Market Structure，创新和市场结构 International Trade：A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；The Kondratieff Cycle，康德拉季耶夫周期；Product Cycles，产品周期；Productivity in World Nations，世界各国生产率；Technology and Technological Change，技术和技术进步。

彼得·B·海勒（Peter B. Heller）著
胡　雪　译
钱　苹　校

INVENTORY
存　货

783 **经济学类别**：商学
研究领域：会计和货币理论

国民收入将支出总体上分为四类：消费、投资、政府购买和净出口。公司投资支出又可以分为两类：厂房设备投资和存货投资。存货投资变化的研究尤为重要，因为它们是国民收入中变化最大的一部分。

主要术语

经济周期（BUSINESS CYCLES）：总体经济中可以观察出的产出和失业率的波动；存货投资的变化扩散促成了商业周期的产生。

经济指数（ECONOMIC INDICATORS）：政策制定者用来预测当前和将来经济状态的滞后的、现时的和导向性的指标。

产成品（FINISHED GOODS）：预期市场销量会上升的生产过程中产生的最终产品。

扩散（PROPAGATE）：使经济活动中产生增长或下降；促成经济活动中的一种趋势反复出现。

原材料（RAW MATERIALS）：存货的构成物品，将来会但现在还尚未被用于公司产品生产过程中的已累积的商品。

存货短缺（STOCKOUTS）：公司收到订单但却无法以现有的生产产品或存货来满足订单要求的现象。

未交货订单（UNFILLED ORDERS）：公司产品的最新订单而在当时不能满足的订单；公司通常会开立一本缺货订单的账本来记录延迟的生产或者公司必须优先服务的重要客户。

半成品（WORK IN PROGRESS）：也叫做在产产品；公司持有的尚未完成的产品存货。

综　述

为了理解存货在解释宏观经济波动中的作用，首先需要理解公司为什么要持有存货。公司基本的微观经济学模型提出了一个生产模型，其中产出量取决于公司所拥有的劳动力和资本的存量。通过这一模型，公司可以确切知道它们产品的需求量和时间。如果需求和投入成本发生变化，那么资本和劳动力可以同时完全被调整过来。

事实上，资本和劳动力存量的调整过程很慢且成本巨大。因此，公司寻求其他的适应产品需求变化和投入成本变化的手段是有利可图的。一个公司在需求下降时积攒存货比让设备和劳动力闲置成本更低。通过调整存货，公司可能使生产更平缓以达到更低的总成本。公司还有调整存货的另一个尺度：如果公司获得一项订单，而且公司也没有产成品来完成此项订单，那么这项订单就无法完成，厂商就会宣告存货短缺。由于公司并不会因为无法立即交货而失去订单，公司往往会同时持有存货和一本未交货订单簿记。

公司并不仅仅储存产成品作为存货。公司也可以储存原材料存货以备在不远将来的生产过程中使用它们。而且，由于存货是一种库存，需要在特殊时点清点汇报，存货中总会有一些在产品。因此，公司可以通过调整存货的三个组成部分（原材料、在产品和产成品），同时调

整缺货账单的数量以消除将来需求和成本不可预计的变化。

公司还可以出于别的动机持有存货。公司可以以持有的存货向其重要消费者表明公司可以在很短的时间内及时地完成所有新的订单。同时出于对产品价格变化的预期，公司还可以出于投机动机储存存货。储存存货以防脱销的行为被认为是一种预防性措施。这些动机都被描述为与持有现金的动机相似。

784 存货还可以作为一种威慑。原材料存货意味着财富。同时，产成品存货是一种历史成本或沉没成本。因此，公司可以以一种十分有侵略性的方式为存货定价来抵御外来竞争的进攻。

公司的存货管理是十分重要的。正如如果告诉消费者他们的订单不能被完成需要付出成本，持有存货也同样需要付出成本。首先，储存存货是有成本的，其次，一美元的存货就意味着有一美元的资金不能投资在别处。除非存货价格的增长超过利率的增长，持有存货就意味着存在机会成本。我们必须意识到金融主管当局提高利率将使公司持有存货的成本大大上升。

公司持有的存货对于金融界来说也是有意义的。投资者往往把公司的存货周转率作为衡量公司表现的指标之一。存货也常常作为贷款抵押。在债务偿清之前借款者对产品有一定的权利。在新汽车生产的例子中，经销商借款为他或她的存货融资。当新车还在展示台上时，金融公司对新车仍保留权利。

经济中多数公司做出的存货决定将会一起影响经济的增长和就业。当公司在存货上投资时，它们就能承受总供给与总需求之间的不一致。更进一步说，存货的目标水平与实际水平会影响公司对劳动力的需求。

我们可以从二战后六次萧条的数据中看到存货在商业周期中所扮演角色的重要性。公司存货投资的降低达到了实际国民生产总值的47%到194%之间。存货促进商业周期复兴的机制包含了储蓄投资的特性。在凯恩斯模型中，前期的储蓄必须与投资相等，但预期的投资不一定必须与储蓄相等。预期投资与实际投资的差额其实是意外的存货储量。当公司由于需求不足而积累存货时，它们将会降低产出并最终裁减雇员，从而使萧条趋势恶化。当财政或货币政策刺激需求时，商业存货量将降低。作为回应，公司将增加产出，最终雇佣更多的劳动力，从而促进商业周期的复兴。

在20世纪最后的25年中，越来越多的公司采用了日本的零存货管理技术。这一技术的大意就是在生产的所有阶段都保持存货量在将近零水平线上。只有当新订单出现时，产成品才会从流水线上被制造出来。当下一单位的产品开始制造时原材料才到达制造地。因此，存货在商业周期中扮演的角色便不太重要，也不是未来经济的先行指数了。

应　用

存货投资数据最大的用途就是预测经济形势的变化。预测者们使用滞后、同步以及先行经济指数来判定现时经济状况和商业周期的走向。商业存货的变化是组成先行经济指数指标的12个统计序列之一。先行指数的其他重要组成部分包括新的住宅建设许可，股价的变化和货币供应。存货以及先行经济指标的其他组成部分是按月统计的。在预测经济将走向萧条之前，经济学家必须先观察到先行指数的持续下降。在那时，他们可能会独立分析指数的各组成部分。比如说，货币储量的变化可能是由联邦储备委员会迎击通货膨胀的政策带来的结果。货币储量的改变可能盖过了表明乐观的经济前景的存货变化。

政策制定者主要依靠两种基本方法来建立存货投资模型。第一种就是加速模型。在这一模型中，经济中的公司在需求存货水平和实际存货水平之间作部分调整。需求存货是由销售和缺货账单的变化来决定的。由于调整通常比较滞后且与所需库存的差额是可累积的，存货投资经常调整过头。所以被命名为加速模型。第二种基本模型从本质上来说更加新古典主义。785 一个公司可以决定最理想的存货储量。由于将现时存货调整到最理想存货水平的成本可能很高，因此可以通过一段时间的调整来达到最佳存货水平。在某些情况下，调整成本模型可以

简化为加速模型。

关于存货的研究是具有即时实际重要性的。研究运营的学者们可以建立起模型来帮助公司安排材料订单发出和生产安排，其中第一个也是最基础的模型就是所谓的经济订单数量模型。在这些模型中，公司必须预测一定的时间段，比如一年之内对其产品的需求。它同时也必须能预测持有或储存一单位存货的费用，闲置存货占用资源的机会成本，以及由于存货短缺造成的失去消费者的损失。同样发出或持有一项订单也是有成本的。这一模型就是为了寻求找到一个成本最小化的平均存货水平。在这一基础上，公司便有能力决定对原材料的订单规模以及引入新订单的存货临界值。

关于公司理财的文献大多都借鉴了存货行为模型。任何一个公司都需要现金来运作，但是持有现金就意味着公司将承担机会成本。至少，公司可以将这笔资金存入银行获取利息。它也可以使用这些现金来投资额外的厂房和设备。因此，机会成本要么是放弃的利息，要么是放弃的产量。从另一方面讲，只要公司将其金融资产变现以支付账单，公司就将招致一定成本。理财学家们意识到了现金流量管理与存货管理间的相似性。他们建立模型来决定如何买入或卖出金融资产以满足将来不可确定的现金支付。

相关内容

从人类文明开始时，存货便在人类的经济生活中扮演了一个角色。作为猎人和收集者，远古人来的存货主要就是他们的衣服和用于狩猎的工具。当人类开始农业生活模式时，存货管理变得更加重要了。其中最重要的一种早期存货就是种子和食物的存货，这些存货将使一个社会延续到下一个生产季节。

随着城市和城镇的发展，制造品的存货变得更重要起来。不易损坏的农业产品，如羊毛和棉花，往往被商人们作为存货持有以等待更有利的价格，或是在产品需求疲软的情况下作为存货储存起来。

第一个关于商业周期的系统经验研究出现于 20 世纪早期。这些研究包括了追踪存货与商业周期中其他组成部分的变化。凯恩斯革命引起了对这些早期缺乏理论的度量的批评。在早期的凯恩斯模型中，存货投资在有意图的商业投资与实际商业投资的调整机制中扮演了重要的角色。

关于存货累积的现代宏观经济理论实际上是非常具有新古典主义精神的。这种观念认为由于消费和生产的不吻合存在最佳存货的规律。实际上，存货其实是由现时的生产替代将来的生产。

总体来说，存货可以被认为是为对付需求和投入成本不确定而采用的保证方法。随着预测技术的不断改进，存货在对付不确定性方面扮演的角色重要性将会降低。日本公司以及随之而来的美国制造厂商开始越来越多地使用零存货管理手段。只有当的确需要原材料时才从可靠的原材料供应商处获取原材料，同时只有在订单到达时才安排生产使产成品从流水线上加工完成。当此项实践被越来越广泛运用时，它仅仅降低了存货变化在预测综合经济活动中的重要性。

参考文献

Abramovitz, Moses. *Inventories and Business Cycles*. New York: National Bureau of Economic Research, 1950. 这本经典著作解释了存货在预测和解释商业周期中的作用。该书不是技术性的，非专业读者也可以理解。

Arrow, Kenneth J., Samuel Karlin, and Herbert Scarf. *Studies in the Mathematical Theory of Inventory and Production*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1958. 对公司和存货理论非常专业和深奥的分析。需要高等数学知识。

786

Baumol, William. *Economic Theory and Operations Analysis*. 4th ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1977. 涵盖了许多宏观经济理论的论题，还包括了一个经常被引用的对存货管理的经济秩序数量方法。作者是将该理论扩展到货币需求的第一人。

Blinder, Alan S. "Retail Inventory Behavior and Business Fluctuations." *Brookings Papers on Economic Activity* 11 (1981): 431–453. 在这篇外行人士也可以理解的文章中，布林德尔详细地解释了零售存货积累的理论，及其在传送商业周期中的作用。

Feldstein, Martin, and Alan Auerbach. "Inventory Behavior in Durable Goods Manufacturing: The Target Adjustment Model." *Brookings Papers on Economic Activity* 6 (1976): 351–408. 费尔德斯坦和奥尔巴赫解释了存货调节和灵活的存货积累加速器模型。他们将这些模型同二战后美国的数据进行了对照。外行能够看懂。

Rowley, J. C. R., and P. K. Trivedi. *Econometrics of Investment*. New York: John Wiley & Sons, 1975. 将存货投资整合进了更广泛的公司投资理论之中。需要大量的数学和统计学技巧。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Business Cycles，经济周期；Firms: Theory and Types，企业：理论及分类；Growth Theory，增长理论；Indicators，指标。

安德鲁·J·巴克（Andrew J. Buck）著
胡　雪　译
钱　苹　校

INVESTMENT: FOREIGN
对 外 投 资

787

经济学类别：国际经济学
研究领域：国际金融

对外投资是在另一个国家的资本托付。在自由贸易系统中，资本往往会跨国界流动到最有效的用途上。对于较不发达国家而言，资本的流入可以改善收支均衡状况并保持低利率，而对于工业化国家而言，资本流入可以对经济增长起良好的影响。

主要术语

国际收支平衡表（BALANCE OF PAYMENTS）：跨国界的资本流入和流出值的总测度。

资本外逃（CAPITAL FLIGHT）：由于一国国内的不良状况引起的大笔资本外流。

经常账户（CURRENT ACCOUNT）：计量所有短期流动资本的账户，包括出口和进口，旅游业费用及投资收入。这些交易并不包括将来债务。

外国直接投资（DIRECT FOREIGN INVESTMENT）：购买国外资产以获得所有者权益，并能够施加管理影响。在美国，这一标准为已发行股票的10%。

国际公司间合作（INTERNATIONAL INTERFIRM COLLABORATION）：公司间跨国际的合作。这种合作不是基于市场交易，而是包括合作公司间资本、科技或其他资产的实际贡献。它不包括外国直接投资。

合资企业（JOINT VENTURE）：国际合作中互为合伙人的公司实体。

资产组合性投资（PORTFOLIO INVESTMENT）：为获得投资回报而不是为了控制公司而对股票或有价证券的购买。

综　述

对外投资是跨国资本流动的主要组成部分。它影响着国际收支均衡、利率水平、失业问题、通货膨胀程度，以及一国汇集经济发展所需资金的能力。在全球经济体系中，对外投资对所有国家而言都是十分重要的经济因素。

对外投资有两个组成部分。其一是间接投资，就是为获得投资回报而对股票或有价证券的购买，其二是外国直接投资，即为获得管理权对公司股权的购买。外国直接投资包括“绿地投资”计划，即投资建立新的工厂，而不购买已存在的公司的股票。房地产投资也被分类为外国直接投资。

间接投资往往跨越国境流向世界主要金融中心。虽然来自世界各地的人们都参与了这些投资机会，但日本、加拿大和一些欧洲国家的个人、公司和政府是主要的海外间接投资者。

美国拥有的间接投资总量是最大的。根据商务局的资料显示，美国在1987年时在海外拥有超过3000亿美元的资产。这些仅仅是以购买时的价格计算的。总市价远不止如此。非美国公民在美的投资增长十分迅速。在1987年，对外投资者拥有超过2500亿美元的美国资产。这些投资的主要投资者来自日本、德国、荷兰和英国。例如加拿大的Seagram公司、荷兰的皇家壳牌公司，英国的英国石油公司以及日本的丰田公司等是在美国占据主要投资地位的公司。

关于公司和个人为什么选择在外国而不是本国进行投资的问题，有两种主要经济理论对

此给予了解释。第一个理论就是资本移动的理论。根据这一理论，资本跨国界流动是由于在国外能获得比国内更高的利润或利息。资本流动理论假设存在完全竞争市场，在这个市场上，没有公司具有特权，资本的流动完全不受限制，投资者享有完全信息且存在大量的买家与卖家。

虽然资本流动理论能够充分解释间接投资，它却无法解释公司为什么要在海外购买生产能力。第二个主要理论，即不完全市场理论，则力图解释为什么公司要参与直接投资。根据这一理论，与当地公司相比，外国公司在进入他国市场时将面对很多不利因素。其中就包括了对国外情况的不了解、外汇风险、交通运输费用和难以获得总部提供的种种便利等不利因素。但是，它也有一些主要优势。这些优势包括了规模扩大带来的更大的规模经济效应，获取资本的渠道，更进步的科技，更强的跨国境经营能力，更训练有素的经理人，更广泛的获得原材料以及各种供应的渠道。根据不完全市场理论，只有当这些优势的作用超过那些不利因素时，公司才会在海外投资。举例而言，日本公司在美国设立汽车组装生产线的决定一部分是因为它们能从美国更高级的生产技术中获得比较优势。这一优势的获益超过了在不同国家建设并运营一家工厂的困难。这两个理论都仅仅解释了导致公司海外投资的复杂决定的基础原因。它们还应当由实际的公司进行国外投资原因的商业解释来完善。这些实际的管理原因来自于以下五个领域：市场营销、生产、战略竞争、科技和政治。 788

一个公司想要发展可能会由于国内市场已经十分成熟且没有增长的潜力而寻求开发海外市场。新兴工业国家市场的增长潜力可能更大。公司也可能会寻求拓宽消费者基础。海外扩张可以使公司与消费者的关系更加紧密，使公司更好地了解市场力量，对于变化的条件做出更快的回应，对海外出现的市场动向更加了解，同时获得当地劳动生产力的优势。这些都是对于跨国公司选择海外投资的市场解释。

海外生产也可能是更加划算的。东道国的特许和补贴可以降低成本。将公司设立在离原材料产地或离消费者更近的地方也将大大降低运输成本，且在较不发达国家，劳动力成本也可能会更小。

公司也可能为了战略竞争的原因在国外设厂。这一举动将会阻碍竞争者在海外的发展，或者在竞争者的母国投资设厂将会增加竞争者的国内压力。

有时在国内无法取得的科技却可以在海外取得。举例而言，在美国高新技术区设厂使外国公司拥有获得有商业价值的科技知识的渠道。

最后，跨国公司有时会由于某些国际政治原因被其母国鼓励向海外投资。比如说，向友好的第三世界国家投资将有利于发展。同样，日本在美国投资以从某种程度上抵消两国间贸易往来的不均衡。

应　用

对外投资能达到许多有用的目的，对于接受对外投资的国家而言也是十分有益的。相反的，如果对外投资导致政治和经济力量的重新分配时，它可能会有相反的效果。对于像美国这样高度发达的国家而言，外国投资的负效果往往被其优势所盖过，带来的不利影响并不多。资本的极大丰富就是主要的优势之一。在赤字财政时期，当政府从市场上抽走资金时，对外投资可以提供防止利率上升的替代资金。赤字财政的通货膨胀效应也因此被阻止了。这样的例子在现实生活中也存在。20 世纪 80 年代，美国政府的财政预算出现赤字时却几乎没有利率上涨的压力。在那个时期，美国国内的外国投资达到了创记录的高点。

对外投资还通过增加现代生产设备和改造旧生产设备来改进一国的工业基础。在这一进程中，国家在全球的竞争力也得到了加强。而且，对于美国消费者而言，他们能获得更多的产品和服务，同时获得更多的就业机会。最后，外国投资可以以替代美国制造的产品出口以降低贸易赤字。另外，美国外国投资的反对者也对如果太多国家工业生产落入他国控制以及国家的外债过多将可能带来的政治影响保持着警惕。 789

在某些行业的外国投资容易引起高度重视。一个名为“在美对外投资委员会”的组织监视

着关乎国家安全的外国投资。1988年通过的国际贸易与竞争法案禁止了可能破坏国家安全的对外投资的进入。外国投资不能进入关键的工业行业如空中运输和与国防有关的工业。在1986年，日本最大的计算机生产商之一的富士通公司试图收购“好孩子公司”，该公司是美国国防部的主要电子产品供应商。美国政府关于能否在关键国防产品问题上依赖于外国公司的顾虑最终导致了富士通公司退出了竞标。

对于在美的外国投资还有其他的批评。反对者们主张说外国机构提供的工作质量和科技含量都很低，而且可能就是那些由于外国竞争而出局的美国企业提供的工作机会发生了转移。同时，批评家们还指出许多这些外国公司进口比出口多。它们还获得了未来收入并剥夺了这些利润。资本的这两个动向对于收支均衡有很不利的影响。

在美国，从大体上讲，一个公司不能对政府或经济施加不正当的经济影响。但是，欠发达国家却不得不与年收益比自身国民生产总值大得多的跨国公司抗争。因此，当一个大型跨国公司进入到一个小国时，情况是不同的。因为公司与国家之间的相对经济实力是不同的。由于欠发达国家资本的缺乏，相对收益也将会更大：经济增长加速，生活水平上升，就业创造，科技转移，公路和通讯等基础设施改善，国民教育水平提高，对单一出口的依赖降低，国际收支地位也将会改善。这些经济优势并不是没有伴随着潜在的不良经济政治后果的。举例而言，由于其最高的信用等级，跨国公司可以主宰国内资本市场，因此，国内企业无法获得投资资本。同样的，其他资源（比如说原材料和劳动力）也可能由于外国企业更强的支付力而受其吸引，因此造成本地企业资源短缺从而造成价格上升。而且，对外投资者也可以将所有利润转出该国而不在本地投资。这种经济剥削形式在殖民帝国时期非常普遍并通常导致国际冲突和政治剧变。东道国希望维持行动的独立和自由，因而保持该国自由的政治文化风气。由过度经济力量造成的外国统治是欠发达国家最害怕发生的事。因此欠发达国家比工业化国家更有可能对对外投资加以严格的限制。

东道国对外国资本的控制可以被分为直接控制、绩效要求和激励机制。直接控制限制购买或为国外投资设置条件。在大多数欠发达国家，外国投资必须获得准许才能收购现存公司。这一批准程序使欠发达国家能够决定一项投资是否符合其最佳利益，同时有效控制投资的发展进程。欠发达国家偏好能创造经济机遇并加强竞争的新投资。有些国家禁止外国资本进入一些特殊产业，比如说，加拿大禁止外国投资进入银行和保险业，因为这些行业对国家经济有着潜在影响。其他国家还禁止外国投资进入公用事业和通讯产业，同时限制外国资本进入农业和矿物提取等以自然资源为基础的工业。另外一种用于施加直接控制的方法是合资。东道国可以要求外国公司和无论东道国或是本地企业间建立合资关系。东道国政府就可以通过联合董事会来实行控制。

绩效要求也可以被用来控制对外投资。比如说，为了确保外国投资不提取稀缺的外币储备，企业被要求只能通过进口获取其所需的所有外汇。其他的绩效控制还包括维持一定的就业水平并且雇用一定比例的本国国民，同时要求公司购买本国生产的产品。

激励机制的提供或取消可以被用来鼓励跨国公司在某些国家或产业投资或是撤资。举例而言，以低于市场价格提供原材料是沙特阿拉伯使用的补贴激励机制。减税和取消进口税也被频繁用于吸引外资。不同种类的国家保障也常被使用：抵制进口的市场保护政策，给予公司进口权，提供政府采购合同并提供利润转移回国的特殊保证，提供获取外资和原材料的渠道和反征用等。

790

相关内容

综观现代历史，对外投资对于发展中国家的发展十分重要。它为经济增长提供了资本、技术和管理者才能。在无法聚集充分内部投资资本的国家，外国投资是促进增长的一个关键因素。但历史也表明了外国资本可以使东道国的经济政治力量关系朝着不利的方向发展。因此，有些东道国不太乐意不设限地引入外国资

本并试图保持对对外投资方向和行动的控制。跨国公司认识到这些限制，衡量它们以在评估政治风险和潜在收益率之后做出投资决定。

对于发达国家来说，外国投资可以提供资本，保持利率低水平，并且可以刺激经济增长。但是，甚至在发达国家，东道国仍会关注主要外国投资的影响。举例而言，民意调查显示美国公民对日本在美国投资比例一直很关注。

对外投资可在社会主义国家经济向更高程度的私有化和自由市场过程的转化中扮演主要角色。举例而言，在东欧国家的西方投资可以提供必要的投资资金，将国有企业转化为私有企业，建立新厂房设备，提供现代工业设备，扩展零售系统，为扩展产品销售发展必要的交通运输基础设施。因此，向资本主义系统转变的东欧国家寻求西方的对外投资。外国投资可以在中华人民共和国的经济增长中扮演主要角色，为其提供开发资源的科技手段、现代的厂房和设备以及在下一阶段经济增长中必需的管理技术。

将来，由于经济走向是朝向国家经济的全球化发展的，对外投资将会增长。由于国家和国际组织谈判将会降低对国际贸易和投资的障碍，对于资本跨国界流动的限制将会减少。通讯科技的发展也会便利信息向潜在投资者流动。公司将会倾向于放弃国家身份而在受益最大的地区进行操作。社会主义经济的自由化将会开放新的投资机遇。资本富足国家，比如说中东的石油生产国和日本，将会继续寻求将过剩资本在世界主要金融中心投资的有利可图的手段。最后，当更多的国家为对外投资者提供其所需的动机和保证以确保资本的必要增长时，与海外投资相随的风险将会减少。因此，对外投资将会在国家经济增长和社会繁荣中扮演越来越重要的角色。

参考文献

Carson, Robert B. *Macroeconomic Issues Today*. New York: St. Martin's Press, 1987. 对保守、自由和激进的国际金融和贸易观念的极好的比较。其他七个问题也包括在这本写得很好的 211 页的书中。书中关于美国海外投资的激进论点尤其有用，因为它比较了更加传统的教材的方法。

Glickman, Norman J., and Douglas P. Woodward. *The New Competitors*. New York: Basic Books, 1989. 一本关于美国国内的国外投资对美国商业产生的影响的内容广泛的书。该书以一种容易阅读、流行的方式写成，弥补了书中宏观经济数据相对缺乏的不足之处。

Graham, Edward M., and Paul R. Krugman. *Foreign Direct Investment in the United States*. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1995. 一篇概述了维护传统的美国国外投资开放政策的经济学论文。对外投资的国家安全后果的评估很好，参考书目包括了许多有价值的而且读者感兴趣的关于对外投资的政府政策的书目。

791

Levey, Marc M., ed. *Foreign Investment in the United States*. New York: John Wiley & Sons, 1989. 本书是为希望从事与美国国内的国外直接投资有关的法律和税务问题研究的人而设计的。该书读起来很困难，而且很专业，不过 766 页的篇幅使其成为全面而详细的信息的重要来源。

Mowery, David C., ed. *International Collaborative Ventures in U.S. Manufacturing*. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1988. 探索国际合资企业的原因和好处的论文集。该书对比较合资企业和与对外所有权和控制相关的对外直接投资很有帮助。许多例子都是来自汽车工业。

Robinson, Richard D., ed. *Direct Foreign Investment*. New York: Praeger, 1987. 一本探讨政府对国外投资的政策的全面的文集。文中还包括了东南亚、拉丁美洲、欧洲和日本的地区经验，跨国公司的政策，以及集中于发展中国家的成本—收益分析。阅读本书需要对国际金融和贸易有基本的认识。

Sommers, Albert T. *The U.S. Economy Demystified*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1985. 一本有趣而短小（129 页）的书，解释了国民经济核算体系。包括容易阅读的关于收支平衡表及其构成的描述。关于经济统计的局限性的分析，对于学习国外投资的学生来说有

帮助。

Tolchin, Martin, and Susan Tolchin. *Buying into America*. New York: Random House, 1988. 这本书是为大众读者而写的，提供了一个关于自由市场经济观念的有趣的对比，引起了大家对美国的国外投资的深度和数量的关切。写得不错，但是比起广泛的数据来，书中包括了更多的奇闻轶事方面的资料。

互参条目

Capital Flows: International，国际资本流动；Development Theory，发展理论；Exchange Rates and Interest Rates，汇率和利率；Exports and Imports，出口和进口；Import Restrictions，进口限制；International Trade: A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；Liquidity，流动性；Trade Deficits，International Debt，and Budget Deficits，贸易赤字、国际债务和预算赤字。

大卫·罗曼 (David Lohmann)　著

胡　雪　译

钱　苹　校

INVESTMENT DECISION CRITERIA
投资决策标准

经济学类别：产业经济学

研究领域：企业财务和投资；技术进步

一般而言，投资是通过当前的牺牲期望在未来获得收益。一些投资的例子包括：工厂的修建、设备的购买、高速公路的建设、产品的研究与开发、教育。投资决策标准是一些规则。这些规则允许个人、厂商和政府在它们的利益范围之内，去决定什么样的投资是合理的。从而减少时间，降低风险，用最少的投入得到最大的收益。

主要术语

资本预算（CAPITAL BUDGET）：根据计划用在投资上的支出。

确定性等价（CERTAINTY EQUIVALENT）：财务理论认为在完美的和完全的资本市场中，有风险的未来收益可以转化为现值。

内部收益率（INTERNAL RATE OF RETURN）：未来收益的现值恰好等于最初投资费用的收益率。

净现金流（NET CASH FLOW）：在一定时期内，比如说一年中，现金收入减去现金支出（包括税收）的量。

净现值（NET PRESENT VALUE）：未来净收益现值减去最初投资费用的现值。

回收期（PAYBACK PERIOD）：未来净收益等于最初投资费用所需要的时间。

收益指数（PROFITABILITY INDEX）：未来收益的现值与最初投资费用的比值。

要求收益率（REQUIRED RATE OF RETURN）：投资于有同等风险的有价证券应得的收益率。

分离定理（SEPARATION THEOREM）：这个定理是说，在完美的资本市场中，人们（或者厂商、政府）能够独立于他们的消费偏好做出最佳的投资决策。

综　述

投资决策标准指那些引导个人、厂商和政府做出合理投资决策的规则。有这些正式规则的原因是，投资涉及比较未来有风险的收益和现在已经知道要付出的成本。时间、风险、还有传统成本（如劳力），这些都是在做出理性投资决策之前应该考虑的内容。

古典的投资问题只涉及一个人，是鲁宾逊·克鲁索（Robinson Crusoe）式的经济。在这个问题中克鲁索必须决定他应该为了消费提供多少固定劳动力专用于收集椰子和其他食物，应该拿出多少时间专用于加工工具。克鲁索拿出越多的时间用于投资（加工工具），他未来的状况就会越好。但是，在现在的消费方面，他却会情况更糟。假设克鲁索是理性的，他会分配用于投资的劳动力的量处于某个点上，这个点就是从额外投资取得的他主观评价的未来有风险的收益，恰好等于他主观评价的可以牺牲的消费。

在多人经济里面，在完美和完全的资本市场中，理性投资决策可以在利率的基础上做出，决策独立于个人对相对于现在付出成本的未来风险收益所作的主观评价。在某种意义上，不管投资者是个人、厂商还是政府，利率传达给他们的信息是需要将未来有风险的收益与现在

要付出的成本做比较。这就是所谓的分离法则。

当经纪人费用和在证券交易中的证券交易税这样的交易成本不存在时，资本市场可以说是完美的。当资本市场包括了所有可能的金融有价证券时，可以说是完全的市场。真实世界里的资本市场，就算是在美国，也不是完美和完全的。从趋近完美和完全的美国国库证券和大公司的普通股票，到离完美和完全还很远的房地产市场和人力资本市场。同样，在世界上的很多地方，资本市场几乎不存在。

投资决策最普遍的一条规则是净现价原则。在独立的投资项目中，定义项目未来收益的现价值减去最初投资费用为项目的净现价值。这条原则是说项目的净现价值必须为正的。一个项目有正的净现价值，是说它未来有风险的收益的现值超过了它的成本。现净价值原则是一种特殊的成本收益检验。

798

将未来现金收益转化为现值的方法是将其乘以一个系数。这个系数是以要求收益率和取得收益的时间为基础。要求收益率就是投资于有同等风险的有价证券应得的收益率。举个例子来说，有 100 美元的收益，并很确定能在一年之内获得。因为有很高的确定性，所以适当的系数应该由美国国库券的收益率决定。假如美国国库券的收益率是 8%，那么这个系数就应该是 1/(1+0.08)，也就是 0.925 9。所以一年之内取得 100 美元的现值就是 92.59 美元。值得注意的是，未来收益的现值总是小于它的面值。实际上，取得收益的时间越长，它的现值就越少；未来的收益越多，它的风险也越大。

第二个投资决策标准是内部收益率原则。一个投资计划的内部收益率是指未来收益的现值恰好等于最初投资费用时的收益率。这条原则规定应该选择那些内部收益率大于要求收益率的投资计划。

在那些最初投资支出必然带来正的现金流的“正常的”投资项目中，内部收益率和净现价值原则上在数学上等价。请注意，如果一项投资项目的净现价值为零，它的要求收益率就肯定是它的内部收益率。因为此时它的未来收益现值正好等于它最初的投资支出。

在一些情形中，内部收益率原则和净现价值间在数学上是等值的不成立。这些情形的共同点是将来收益会不断变化。一个例子就是连续的正收益后跟着一个负收益，这样为了使成本减少就只有终止投资。依照哲学家笛卡儿（René Descarte）的“符号原则”，这样的投资项目应该有多样的内部收益率。这时，内部收益率原则就失去了原来的经济意义。

此外，面临几个互相排斥的投资项目时，受到青睐的应是净现价值越高的项目，而不是内部收益率越高的项目。当比较不同规模的投资项目时，这条规律就非常明显。一项利润超出成本 1%的 100 万美元的投资相对于一项利润超出成本 10%的 1 000 美元投资，意味着更多的钱，也更具有吸引力。

第三个投资决策标准是回收期。这条标准很简单，就是比较收回最初投入成本的所需时间。如此简单质朴的规则掩饰了一个事实，那就是它只考虑了项目中很少的一部分数据。它的简单会使人们把回收期准则作为优于计算机计算的判断标准。既然利用现代计算机已经大幅度减少了运用复杂得多但准确得多的规则的成本，那么这个回收期规则就应该认为是陈旧的了。

应　用

最显而易见的投资决策标准的应用是正式分析、批准资本支出的程序，如大多数的大公司正在实行的那样。这些程序不仅详细指出哪些投资决策标准被运用，也常常指导预测关键的易变的成本项目。调查目前实际的商业惯例做法显示，人们越来越多的运用内部收益率和净现价值标准，而不是相对容易但不准确的回收期标准。

当投资支出受资本预算的限制时，人们常用到另一种决策标准。这种决策标准是由净现价值标准变化而来，叫做可盈利指标。可盈利指标是投资计划未来所得收益的现值与它最初投资费用的比值。如果有多个投资计划，它们都有正的现在净价值，它们也都在资本预算之内。但是，资本预算不可能同时支持这么多计划，这时最佳的能够选择实现的计划应该是有

最高收益率计划。

理论上，净现价值原则应该像适用于私人投资决策那样适用于公共投资。基础设施建设投资，例如水坝、灌溉和其他水利工程，运用成本效益分析则会涉及未来有风险的收益与现在付出成本的比较。在评估公共投资项目时会遇到的一个特殊的问题是如何定量未来收益。因为这些物品和服务的价格市场是无法提供的。另外，当用一个人工设置的低利率去证明应实行的最大项目数时，可能会遇到政治上的压力。由于在公共投资中，运用净现价值和其他类似标准所遇到的种种困难，就可能用到建立在“要求”基础上的主观评判。

794

这里有内部收益率适用于债券、股票市场的两个特殊例子。第一个是收益，更确切地说，是债券到期收益。由于债券有市场价格（不管是高于还是低于票面价值）、它承诺的利息和本金，收益代表了一个债券的内部收益率。

第二个特殊的例子是普通股票的市盈率。市盈率是普通股票市场价格除以公司每股收入。市盈率是收入价格比率的倒数。收入价格比率可以解释为普通股票的内部收益率。当一个股票有高的价格收入倍数，发行该股票的公司相应的有一个低的必需收益率。这是因为此时市场认为这个公司财务状况良好，有很好的利润增长前景。

相关内容

经济学家早就认识到净现价值标准和其他相应的标准是最佳的制定投资决策的方法。尽管如此，直到20世纪60年代，这些投资决策标准还很少被人们应用。取而代之的，包括大公司的经理们，还严重依赖于如“需求”这样的主观标准和像回收期标准这样一些简单的规则。

20世纪60年代以来，人们对净现价值标准和其他相应的标准越来越依赖，至少大公司的经理们是这样。三个发展能被引用来解释这种增长的依赖：首先，现代计算机的发展使分析家能够使用正确的标准，尽管它们更加复杂。其次，资本市场已经变得越来越完美和完善，因此能够支持更加有效和有利可图的投资。最后，越来越多的商业专业人员在学校里了解到现在净价值和其他相应的标准。因此，这些标准不再认为是过分的要求。

当微型计算机大规模发展时，一些以前只被专业分析家运用的投资分析方法变得日益流行。一个基于净现价值的扩展是一连串的决议，好比是一棵决策树，延伸到一个投资计划里面。例如，一个公司首先在一个市场上试销一种产品。根据测试结果，公司再决定是否把这种产品推向全国或者全球。

其他的扩展包括多种（计算可变因素对利润的影响）敏感性分析技术。分析技术常常是金融模型。这些模型允许决策制定者思考如通货膨胀率、能源价格这样的经济因素发生变化时，会怎样影响现在净价值比。对这些经济因素变化所带来的影响的调查可以看做是承认一个事实。这个事实就是金融模型中所有未来的数据是基于预测和猜想的。

为了投资项目的净现价值至少部分地与一些不确定因素相隔离，敏感性分析就需要用于构建该投资项目。例如，如果一个项目的净现价值对能源价格很敏感，那么在期货市场上就将进行一项对冲性的投资项目。相应地，投资分析和投资设计之间有可能密切地连接在一起。

参考文献

Fisher, Irving. *The Theory of Interest*. New York: Macmillan, 1930. 利息和投资的经典著作。

Hirshleifer, Jack. *Investment, Interest, and Capital*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1970. 将20世纪50年代和60年代金融领域的很多突破融合进了利息和投资的分析当中。

Levy, Haim, and Marshall Sarnat. *Capital Investment and Financial Decisions*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1983. 关于资本预算的教材。

Lorie, James H., and Leonard J. Savage. "Three Problems in Rationing Capital." *Journal of Business* 28 (October, 1955): 229 - 239. 最早的几篇认真分析大众投资决定规则的文章之一。

795

Ross, Marc. "Capital Budgeting Practices of Twelve Large Manufacturers." *Financial Management* 14 (Winter, 1986): 15 - 22. 一篇关于大公司中使用的现代资本预算技术的评论。

Weingartner, H. Martin. "Capital Rationing: N Authors in Search of a Plot." *Journal of Finance* 31 (December, 1977): 1403 - 1431. 提供了一个资本预算的线性规划方法。

互参条目

Break-Even Analysis, 盈亏平衡分析; Capital Budgeting, 资本预算; Cost-Benefit Analysis, 成本—收益分析; Discounting to Present Value, 贴现; Linear Programming, 线性规划。

克利福德·F·塞斯 (Clifford F. Thies) 著

胡 雪 译

钱 苹 校

THE INVESTMENT TAX CREDIT
投资税抵免

经济学类别：货币和财政理论
研究领域：货币理论

投资税抵免是按规定减免企业所得税和个人所得税的政策。税收的减免额等于纳税人购买指定的项目（比如工厂、设备或建筑）的支出额的一个百分比。这样的赋税优惠是为了刺激特殊类别、特殊地点的投资，或者为了在经济衰退期刺激总体消费。

主要术语

外部收益（EXTERNAL BENEFIT）：一项给其他个人或群体的收益，获得这样的收益不必支付费用。

回收期（RECOVERY PERIOD）：一项资产可能被折旧的时期。

税额减免（TAX CREDIT）：一笔能从纳税义务中减去的税额。

课税扣减（TAX DEDUCTION）：在计算纳税金额前可从纳税者计税基数中扣除的款项。

税式支出（TAX EXPENDITURE）：允许在税法中扣减或减免，作为政府直接消费的替代。

综　　述

投资税抵免是在许多国家中实行的按规定减免企业所得税和个人所得税的政策。它不是任何税收制度的必需元素，也从来不是美国或者其他国家税法的特色。

在计算了企业和个人的应收所得税以后，将纳税人购买指定工厂和设备的投资额乘以一个百分比计算税收优惠。然后从应收所得税中减去税收优惠，减轻纳税人纳税义务。因此，如果企业在指定的项目上投资，其所得税就能减免。这样能减少企业的资金成本，刺激投资。

虽然有资格取得税收减免的投资项目很少，但投资税抵免对长期经济增长还是很有益的。将来税赋优惠有可能适用于所有投资项目。这样一个优惠政策不是中立的，它鼓励厂商更多地投资，这样它们会生产较少的生活消费品去换来今后生产更多生活消费品的能力。除非个人或者企业的经理们眼光短浅，否则他们会已经开始计划将来的投资。这种税赋优惠会导致他们做出效率低的选择。比如考虑一台在多年之内年收益率为10%的机器。如果当前的利率为11%，这就是一个没有收益的投资，因为它的所得少于利率所得。这笔购买机器的资金如果借出的话可以得到更好的利用，它可以被另一个企业用于有更高收益率的投资。但是，如果给这台机器赋予15%的投资税收优惠，那么这台机器的投资收益率就会上升到12%左右。这台机器将会被购买，虽然它在被赋予投资税收优惠之前并没有高的收益率。政府给这台机器的购买价很有效地打了15%的折扣（一个税收优惠造成财政收入减少的例子）。

这里有几条为税收支出辩护的理由。一些投资计划会对社会有益，但是它们却不能吸引投资厂商。这些投资计划可能是污染控制设备、低收入者住房、城市重建工程、历史文物修复，或者所有那些会对社会带来好处的项目。人们和厂商有可能因为目光短浅而选择那些很快能满足消费的投资。未来的收益，特别是长期投资计划带来的收益，可能会存在很大的不确定

性。美国税收体系的一些方面会阻碍投资。税收支出就是调整这种不均衡的体系方法。

797

投资税抵免政策可能会被看做矫正税法中阻碍投资部分的一个手段。比如说，人们常常争论个人所得税在人们选择现在或未来消费时并不中立。因为它不仅是对用于消费支出的收入征税，也对利息收入征税。这样一来无形中降低了利率，不再鼓励人们储蓄。企业所得税有类似的作用。结果会导致低水平的储蓄和投资，引起未来经济的低增长。投资税抵免政策鼓励储蓄和投资，可能会弥补税收体系不中立带来的影响。

投资税抵免政策也会克服个人和厂商眼光短浅的行为。许多老百姓并没有足够的储蓄提供给大量的、可预知的消费，比如说教育和退休。他们也没有准备足够的储蓄给突发的消费，比如说疾病。这样的行为加上削减储蓄购买力的通货膨胀，减少了人们储蓄的动机。一些企业可能会更关心它们当前的收入情况，而不是未来的收益。一项税赋优惠政策会鼓励厂商在指定的范围内投资，厂商也会更好地筹划自己内部和外部的投资。资金需求的增长会提高利率，这样会鼓励消费者储蓄。投资的增加会使人们从现在消费转移到未来消费，经济也会更加快速增长。

投资税抵免政策主要的使用价值是作为反经济周期的财政政策工具。在经济衰退期，消费支出和投资支出都会很少。然而，投资支出会是各种支出里最不稳定的。因为在经济衰退期，用于新投资货物的支出下降很快。在20世纪30年代的经济大萧条期，净投资额实际上已经是负的了（就是说厂商没有足够支出去用资本货物代替贬值）。另外，在经济繁荣期，对投资货物新的需求超出了投资货物工业的生产能力，所以引起了通货膨胀。在经济衰退期，不仅对生产扩张的当期需求不存在，工厂的经理们也对未来生产扩张极度悲观。因此，投资支出变动非常大。作为自由使用的一个财政政策工具，投资税抵免政策可能被采用。人们当它为减税的手段之一，刺激经济摆脱衰退。这个政策，加上经济衰退期典型的低利率和过度储蓄，可立刻给厂商带来新投资的动机。如果投资税抵免政策被认为是短暂的，这种动机会更强烈。

另外的不中立点会出现：一项面向所有投资的税赋优惠政策往往会促成短期投资。为了使其中立，这样的优惠政策应该修改为给长期投资提供更高的优惠，而对短期投资减少优惠。

应　用

美国首次使用投资税抵免政策是在1962年。正如在1962年总统经济咨文里阐述的那样，实行这项政策的明确理由是："投资税抵免政策会减少贬值资产的净价，从而刺激投资，提高收益率……投资税抵免政策会增加……可用于投资的现金……因此这个优惠政策会帮助促进经济的增长。"虽然1962年不是经济衰退年，但经济在1958年和1960年的衰退之后增长迟缓。因此政府想刺激经济增长。投资税抵免政策对用于有更长使用寿命的折旧资产的投资有更大的优惠。也许把观察到的经济增长归结为某一个原因是不适当的，但必须注意的是在这个投资税抵免政策生效的时期（1962年到1969年），投资高而强劲，经济持续增长。几个后继的研究表明，投资税抵免政策确实导致了在第一年年末的时候，设备投资在制造业40%的增长和在非农业工业48%的增长。

其他国家也使用了投资税抵免政策。在英国，从1966年到1970年，20%到45%的被许可的投资是在制造业、建筑业和其他指定行业。这样的许可是建立在区域援助和选择性援助的基础之上的。以前只有在指定的需要援助的区域才能实现。1980年提出的"企业区"投资，就是社会为了达到复兴内地城市的目标，而允许区域内所有的投资享有税赋优惠。

瑞典为了对投资支出的不稳定性做出反应，通过一个投资资金系统努力平分投资资金流向。一个企业如果它把一定额度的资金放入它的投资资金里，并保证它一半的投资资金必须无息地存在中央银行，那么这个企业就可以得到相当于这笔资金一般额度的课税减免（而不是课税扣除）。放入中央银行得到投资资金在获得中央银行许可之前不得取出，这样做通常是为了

度过一个经济衰退期或者在一个落后的区域进行投资。这样一来，不仅这里有很强的动机把资金存储到中央银行，而且按照惯例央行会依照它自己的判断在退回资金时会额外地减免企业 10%的课税。

798

德国通过税收现金免除来鼓励投资：东部地区的投资免除支出的 10%，低发展的西部地区是 5%，产品的研究与开发是 20%，发电和环境保护是 7.5%。在 1974 年到 1975 年的经济大萧条中，这种鼓励政策同样起到反经济周期的作用。

美国也给予某些投资特殊待遇。1975 年的税制改革法令规定给予对节省能源设备的投资税收优惠。优惠额为投资额的 35%，但不超过 4 000 美元。

美国的投资税抵免政策在 1986 年废除之前，在恢复期超过三年时准予 10%的新投资税抵免。但是在恢复期少于三年时，这个数字是 6%。有资格享受优惠的投资项目包括所有工厂和设备，投资于用过的财产达到了 12.5 万美元。除去用于产品研究开发的建筑物，其余建筑物不在优惠范围之内。投资税抵免政策可用于弥补税务债务前的 2.5 万美元和余下的 85%。

投资税抵免政策常常伴随着一些资产折旧规定，这些规定同意一部分资产的价值可以每年从须纳税收入中扣除。出于税收目的而提取的折旧或多或少比实际产生的折旧要快。20 世纪 80 年代，折旧规定为了税收目的同意大多数资产的折旧计算比实际的快很多，这种规定鼓励了人们对长期资产的投资。这种投资能很快扣除税额，但也要很长时间才能获利。这是有利于投资短期资产的单一税率的投资税减免的反向政策。两种类型的税收可能导致非常不公平的结果。比如说，一些工业（服务、食品和公用事业），资产折旧税率高于 20%。而其他工业（初级金属、化工业和石油精炼），资产折旧税率不到 10%。一些工业，特别是汽车、采矿和运输服务，实际上它们资产折旧税是负值。

另一个投资税抵免所带来的现实问题是，它适用于设备，却不适用于建筑物。这就导致建筑物的税率远远高于设备（在 20 世纪 80 年代早期这个值是两倍），因此，设备投资被大大鼓励，而建筑物投资却没有。所以，对企业来说无论扣除捐税前怎么混合这两种投资，投资税抵免政策都倾向于设备而不是建筑物。

相关内容

投资税抵免于 1962 年作为美国税收结构的永久部分出现。税赋优惠率（可以减免的税额占投资支出额的百分比）的提高、下降或者取消都有明确的规定。投资税抵免从 1966 年到 1967 年被暂停，因为人们为了反通货膨胀，增加税收，由此来减少支出（指投资支出）去压制通货膨胀。实际上，这次暂停投资税抵免最主要的影响是推迟投资，而不是减少投资。随着通货膨胀的加剧，投资税抵免在 1969 年 4 月以同样的理由被暂停。在 1974 年到 1975 年的严重经济大衰退以后，投资税抵免率也从最初的 7%增加到 10%。1981 年，政府规定投资税抵免可以转让。那一年之后，一个企业享有投资税抵免，它可以通过卖出资产给另一个企业来卖出全部或者部分的税收优惠。然后它再把资产从那个企业回租过来。这种策略使面临亏损或者税赋优惠很少的企业能够充分用尽它们的投资税抵免。它们把自己的税赋优惠卖给一个盈利更好的企业，立刻就能取得好处。这种称为安全港回租的行为在 1982 年受到严格限制。

投资税抵免在 1986 年的税制改革法令中被废除。这次废除不是因为以前控制通货膨胀的原因，而是为了对不断增长的联邦赤字做出反应。投资税抵免作为一项税收优惠政策，大多数的百姓并没有认识到它能带给大家的直接利益。所以它成为寻求无社会痛苦的条件下增加政府收入的国会的改革目标。

当明显需要刺激经济的时候，投资税抵免有可能重新出现在税法里。这个优惠政策能在经济衰退期刺激投资，从而增加整个经济的支出，反过来促进经济恢复。投资税抵免也有可能成为立法者的目标，它能增加国家税收而不提高税率。

799

一些为了达到经济稳定和增长的目的已经

提出的改革包括可变税率结构的替代（所以更大的税赋优惠可能在经济衰退期采用）。这些改革允许优惠的幅度超过纳税的税额，也就是同意当优惠的幅度确实超过应纳税额时给予现金补偿。另一种情况，如果资本市场是有效的话，另一项可能的改革可以把投资税抵免政策全部废止。

参考文献

Aaron, Henry J., and Joseph A. Pechman, eds. *How Taxes Affect Economic Behavior*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1981. 第四章的作者是罗伯特·戈登（Robert Gordon）和伯顿·麦基尔（Burdon Malkiel），题目为"公司财务"，讨论了包括投资抵减税的税收对公司财务的影响。他们考察了1981年税制结构的功效影响，还评估了一些税制改革建议。

Aronson, J.R., and John L. Hilley. *Financing State and Local Governments*. 4th ed. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1986. 描写并分析了美国州和地区政府的财政系统。第六章讲到了公司税收，包括各州使用的各种形式的公司所得税以及各种课税扣除和投资鼓励。这里讲到了一个有趣的主题，即跨州公司在各州之间的纳税义务的分配。

Auerbach, Alan J. "Corporate Taxation in the United States." *Brookings Papers on Economic Activity* 13 (1983): 451-513. 对公司所得税，包括作者的一些独创研究，进行了极好的讨论。并不是一个全面的讨论，但是集中于某些方面：税收在固定资产和结构之间的非中立性，产业间的非中立性，以及鼓励投资的作用，包括加速损耗和投资抵减税的共同作用。

Break, George, and Joseph A. Pechman. *Federal Tax Reform: The Impossible Dream?* Washington, D.C.: Brookings Institution, 1975. 在许多其他提议的改革中，本书从三个不同角度考虑了改革投资抵减税的影响：自由放任方法、社会工程方法和实用的财政方法。

King, Mervyn A., and Don Fullerton. *The Taxation of Income From Capital*. Chicago: University of Chicago Press, 1984. 一项由国家经济研究局资助的比较研究。在这些国家中投资抵减税或补助的类型在书中进行了详细的记述。除了关于这些国家公司所得税的信息之外，资产税收的其他方面，如股息和财产征税以及资本收益的对待方法也在书中进行了讨论。

Pechman, Joseph A. *Federal Tax Policy*. 4th ed. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1983. 对直到1986年被废止的投资抵减税的清晰的讨论。该书的其他部分涉及当时的整个联邦税收体系。该书以后的版本由于出版于投资抵减税被废止之后，也就没有提及投资抵减税。

United States. President. *Economic Report of the President*. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1962. 这个报告包括了关于肯尼迪政府支持投资抵减税来刺激投资的独创观点。

互参条目

Depreciation and Depletion，折旧和损耗；Dividends and Dividend Policy，股利和股利政策；Profit: Accounting and Economic，会计利润和经济利润；Tax: Corporate Income，公司所得税；Tax: Corporate Profit，公司利润税；Tax and Taxation，税收和税收制度。

J. 安德鲁利斯（J. Andrulis） 著

胡 雪 译

钱 苹 校

THE INVISIBLE HAND
看不见的手

 经济学类别：一般经济学
研究领域：经济思想史

亚当·斯密（Adam Smith）那代表自由主义的著名比喻"看不见的手"在18世纪甚为流行，它指的是竞争市场的激励会比国家计划的效率更高，因为竞争市场激励会在个人追求利益时，将人们的努力无意识地汇集到可以推动社会利益的方向上去。而结合愈来愈紧密的政府力量、特殊利益集团、卡特尔以及跨国公司将会阻碍这种效果。

主要术语

土地均分论（AGRARIAN）：一种趋于杰弗逊主义的倾向，主张小农业、小商业、广泛的分权、全面的良好教育、真正的民主、自由和发展。

发展（DEVELOPMENT）：指一种两个或多个个人或团体为了实现共同利得同时避免对环境及他人造成伤害和损失的过程。

经济增长（ECONOMIC GROWTH）：一个公司、产业或国家所有的最终产品和服务在真实零售值（指的是不变购买力）上的定量增长。

剥削（EXPLOITATION）：指一种过程，在这个过程中，土地、劳动力、资本和（或）企业家才能的所有者的支付少于这些要素的生产力真正价值。

外部性（EXTERNALITIES）：由生产、分配、消费或破坏行为对个人和（或）环境产生的好或坏的作用，而作用的本身没有价格或没有被征税。

伪意识（FALSE CONSCIOUSNESS）：一个人或群体不能以自己利益最大化来思考或行动的能力缺失。

免费搭车者（FREE-RIDER）：那些不完全付费就享受福利或效用因而将这些成本强加给他人的经济决策者。

贪婪（GREED）：极度的自利；一种为超额得到所需而掠夺他人应得的资源、收入和财富的欲望。

看不见的手（INVISIBLE HAND）：亚当·斯密代表自由主义的流行思想，指的是单个自利的个人在追求自我改良时会在社会责任路途上无意识地增进共同利益。

零和（ZERO-SUM）：一种一个个体的获益必然意味着另一个个体在量上相同损失的结构性冲突，并因此会造成反发展、不安定、不和谐和（或）暴力。

综　述

"看不见的手"是一个著名的、经济自由主义和个体主义的比喻，它由古典经济学创始人亚当·斯密（1723—1790）于18世纪晚期提出，用于描述市场竞争怎样约束私人企业系统遵循社会责任的路线。它的重要性不仅仅在于描述了为什么竞争市场起作用，而且因为"看不见的手"和其他亚当·斯密的思想在两百年之后依然构成了经济学学科的大部分内容。对于亚当·斯密，公司和资源供给者之间的竞争会确保消费者得到尽可能好的产品和价格，同时将效率较低者从市场淘汰。与马克思针锋相对的是，亚当·斯密将自由主义经济阐述为双

赢博弈，而非零和博弈：竞争市场中企业和要素拥有者们的无意识倾向只简单地通过追逐自身利益就达到了推动共同利益或社会利益最佳的目的。

“看不见的手”是自由放任主义对那些声称国家财富是缘于金银积累的重商主义者的反击。在斯密看来，财富是普通百姓通过在自由或无监管市场中的工作、贸易从而改善生活质量的结果。关于市场经济，他认为其中最显著的一点是财富的创造无须任何有组织的国家计划；相反，财富来源于很多人在全心顾及自身利益的情况下追逐市场激励的行动。换句话说，个人完全以自我利得为动机，但却在“看不见的手”的指引下，达到了个体从未想到的结果。斯密声称，对于屠夫、酿酒人或是面包师，人们不是期待他们的慷慨仁慈，而是期待从他们对于自己利益的考虑中获得食物。所有的个体都在不停地在自己力所能及的范围内，尽最大努力寻找最有利的职业。因此，斯密主张无限制地竞争、自由贸易和禁止垄断。

801

作为资本主义优势的标志旗，看不见的手被斯密诠释为一个天然自由的系统，其中有三个受竞争市场价格影响的核心经济任务被着重突出。一是使人们了解哪些资源或产品最稀缺或最有价值：如果一种资源或产品变得稀有，那么其价格就会上涨；如果稀有性越来越低，那么价格就会下降。二是要触及或调动人们——给予他们刺激使其能够找到并发展最适合他们的角色。更进一步说，就是以利润来刺激经理人和承担风险的企业家，以更高的生活质量刺激消费者，以更高的薪水刺激工人。三是产出和收入的分配。那些提供生产要素的人——他们拥有劳动力、管理才能、资本和自然资源——如果能够以更高的回报使用资源，他们就会得到更多的收入。类似的，那些承担风险、经营有方的人会获利很大。另一方面，拥有更少资源技能的工人们得到的是较低的工资，而那些承担风险、经营无方的人可能遭受损失。

斯密的“看不见的手”理论是对于人性和道德方面的标准化价值取向判断。在写第一本书的时候，作为一个年轻社会哲学教授，他试图找到是什么在维系着社会。他的答案就是基于道德观或虚构怜悯之心的行为——一个经济主体对如何认为他人对他或她的行为是否恰当的看法，是一种对他人规范性反应的识觉——而不是对他人要己所欲施于人的基督教观点。基督徒或其发展论者认同托马斯·莫尔（Thomas More）爵士（1478—1535）的断言：真正的进步或革命是道德的，个人或机构的改革是无效的，除非改革带来的新制度能使人们信奉基督教或其他具有伦理的和发展的价值观。形成鲜明对比的是，斯密在大卫·休谟（David Hume，1711—1776）之后，声称个人是积极、利己的动物，他们对于财富合情合理的追求在某些情况下会对别人产生有害、零和，甚至是不利发展的后果。在他“经济学”的讲稿中，斯密对于道德的定义并非基督教精神救赎中要求的那样合乎伦理和有社会责任感；相反，有道德或自然意味着利己到足以觉察出别人的需要但允许别人也在市场中去追求。所以，为了得到别人的尊重而追求财富比精神上的自尊或拯救自己的灵魂更为重要。

看不见的手理论是斯密智慧的产物。他虽然不可思议地告诉大家一些关于不道德和反发展资本家的情况，但却分析贫困现象和经济冲突。从马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）、马克思（Karl Max）和恩格斯（Friedrich Engels）这类经济学家那里，历史学家们了解到18世纪英国以及欧洲贫困人口的工作和生活状况反映出富人们并不愿意去分享国家的产品、收入或财富。

应　用

看不见的手理论不仅在穷人中，在上层社会也同样流行，因为这种理论将平均主义、反独裁和反精英论的观点发扬光大，主张政府官员不应该限制消费者的消费习惯或商人的生产决定；每个人都在永不停息地为其个人利益而奋斗；每个人都最能分辨其个人利益。这个理论最能鼓动人们为自身的物质财富负责，因为它推崇野心、动机、主动精神、冒险精神、努力工作和鼓励贸易。

另外，发展过程的公平性强调了机会均等，而忽略了斯密关于结果的不平等，特别是那些涉及收入公平性和商业风险方面的警告。斯密指出，竞争市场是有效的，但不一定是公平的，因为个人的收入取决于个人讨价还价和生产过程中的地位。尽管他主张劳动力是财富的最终来源，也承认了在生产的贡献方面，市场不会按个人付出工作或努力给予个人等价的回报。一些个人或阶层阻碍"看不见的手"，他们在影响或主导生产、贸易和交换，以及国家政策方面对他人都有系统、结构或权力上的优势，而这些决定个人如何积累财富。此外，根据艾瑞克·罗尔（Eric Roll）的《经济学思想史》（*The History of Economic Thought*），斯密曾告诫过，资本家的利益会经常和非资本家的利益相抵触；比起其他任何阶层，资本家们更能分辨判断他们的利益所在，而不受伪意识的影响，因此，人们总是应该质疑他们对于国家政策的态度；总的来说，资本家的利益会驱使他们愚弄甚至压制公众，而且，在很多情况下，资本家们已经愚弄或压制了公众。

802

众多学者可能没有认识到斯密关于资本家的警告，及其书中许多矛盾的地方。关于富人和他们在创造财富方面被暗指为"积极投资"的能力方面，斯密更为著名的观点则是赞美资本主义的。在他的第一本书中，斯密乐观地声称（被马克思认为是非常可笑的）富人只从收获中选择最珍贵和最惬意的部分；他们比穷人消费的要少；他们使用别人的劳动力只是为了满足他们的欲望；他们与穷人们分享他们的进步，而且他们在看不见的手的驱使下分配生活必需品，就像地球被均等地分配给生活在其上的居民一样。亚当·斯密在第二本书中认为资本家竭尽全力地运用资本来支持工业。

尽管有相左观点存在——歌颂资本主义，同时又对系统做出警告——斯密还是被人们贴上"普通人"辩护者的标签，这说明许多斯密学派的学者们没有完全认识到其著作的复杂性。还有许多学者由于未觉察到斯密放弃重农主义对于农业的赞扬以支持商业和制造业，进而忽略了农商公司的机会——相对农民提供的产品来说，对高效率农民的支付大大少于其勉强维持经营的成本。而且，在一个特别利益集团、跨国公司、卡特尔以及恐怖分子运用集权或暴力的铁腕相互倾轧、避免竞争、胁迫当选官员以及钳制人们的思想、控制土地、操纵选举、支配金钱以得到"免费的午餐"的世界中，许多学者忽略了运用看不见的手理论的重重困难。因为那些饥肠辘辘、目不识丁、无家可归和老弱病残的人们不可能有机会接触市场，而有些人在经济和政治上要比其他人享有更大的自由。

斯密自己提到"看不见的手"暴露了在将这个比喻作为一个经济自由的绝对认可是非常困难的。斯密关于"看不见的手"的逻辑存在着合成谬误①，并天真地建议只要有益于社会部分成员（如富人）就必然会有利于全社会。而事实表明，无论是穷人还是富人都不如斯密想象的那样慷慨。一些经济学家，如舒马赫（E. F Schumacher），很担心世界上的贫困人口不断增长、市场并非那么竞争以及自然资源越来越不能满足生存需要。而价格欺诈、原油泄漏、食物质量、缺少能源政策替代、臭氧层、较高的赋税反托拉斯法案的实施，例如谢尔曼反托拉斯法案（1890）和克莱顿法案（1914）——由国会通过旨在加强市场竞争和禁止垄断企图——则使另一些经济学家甚为担忧。不幸的是，正如斯密、舒马赫、加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）等一些经济学家所发现的，一些个人最易贪婪到滥用权力去阻止竞争市场"看不见的手"和民主进程。

相关内容

斯密是一位历史关键时期的核心经济学家。1600年到1850年间最为重要的变革之一就是发展理论的出现——经济增长被断言是有利于发展的。而在此之前，流行的观点认为当时是原始天堂或黄金时代衰落的表现。观点逐渐发生了转变，而这一时代的作家们认为当时的世

① 合成谬误（fallacy of composition）是一种认识错误，认为对个体成立的情形，对于群体或整个系统也同样成立——校者注。

界文明是从较低级和恶劣的文化类型发展而来的。一种更为乐观和有益的历史观由此诞生。例如，弗朗西斯·培根（Francis Bacon，1561—1626）承认当时的一代人要比任何他们的祖先更加聪明，并提出了可能来自于实验科学的令人振奋的优势论述；杜尔哥（Jacques Turgot，1727—1781）断言了进步的累积性；康德（Kant，1724—1804）描述了进步规律并证明了道德进步这个事实；孔多塞（Marquis de Condorcet，1743—1794）创造了文明连续发展阶段理论，并预言法国大革命和科学在人类自我完善中的运用将导致19世纪的大飞跃；戈德温（William Godwin，1756—1836）提出了用理性解决人和社会问题的价值；圣西门（Saint-Simon，1675—1755）极力推广创新的社会福利科学；科姆特（Auguste Comte，1798—1857）提议制定综合的人类进步计划。

808

因为斯密综合了许多上述作者，以及坎蒂隆（Richard Cantillon）、魁奈（Francois Quesnay）和重农主义者的思想，所以许多欧洲的思想家们认为“科学经济学之父”的称号未免太慷慨了。但是，斯密的确建立了一套传统，并传承至马尔萨斯、詹姆斯·穆勒（James Mill）、李嘉图（David Ricardo）、西尼尔（Nassau William Senior）、詹姆斯·拉姆齐（James Ramsey）以及约翰·穆勒（John Stuart Mill）。

这里最关键的是，作为一个耀眼的、在经济和政治上受到欢迎的自由主义者，斯密主张（与出现的对进步的认可相一致）竞争市场是对人类共同利益的世俗化拯救。尽管其他的社会学家或马克思可能会有其他主张，在相对竞争的资本主义国家（例如美国），劳动人民物质繁荣的纪录证明了亚当·斯密关于竞争市场激励优势价值的论点。不过挑战在于富人和普通人是否能够将其对于金钱、权力以及“免费午餐”的欲望抛开，去工作、合作并平等地竞争，使得看不见的手得以发挥作用。

参考文献

Becker，Howard，and Harry Elmer Barnes. *Social Thought from Lore to Science：A History and Interpretation of Man's Ideas About Life with His Fellows to Times When His Study of the Past Is Linked with That of the Present for the Sake of the Future.* Vol. 2. 3d ed. New York：Dover，1961. 该书评估了影响斯密的信仰——竞争的市场力量会扮演一只看不见的手——的结构条件。与一些学者不同的是，作者没有考虑假定的“亚当·斯密问题”，即他的第一本书《道德情感理论》（*A Theory of Moral Sentiments*，1759）中的利他主义，和他的第二本书《国富论》（*An Inquiry into the Nature and Cause of the Wealth of Nations*，1776）中的利己主义之间的矛盾。

Dolan，Edwin G.，and David E. Lindsey. *Economics.* Chicago：Dryden Press，1988. 课本认为，价格反映了相对的稀缺，作者评估了市场的任务，并认为斯密关于国家财富的观点不是重商主义者相信的积聚黄金或白银的结果，而是自由市场中劳动和贸易的结果。

Eatwell，John，Murray Milgate，and Peter Newman，eds. *The New Palgrave：The Invisible Hand.* New York：W. W. Norton，1989. 这本高质量的平装书包括一篇关于斯密的论文，以及大卫·休谟写给斯密的信，提醒他为名声和公众的赞成而写作是没有用的。书中特别提到交换经济的制度对建立斯密的“中立的自由体系”是不充分的。

Galbraith，John Kenneth. *Economics in Perspective：A Critical History.* Boston：Houghton Mifflin，1987. 评估了经济史、公司对它们的价格所具有的权力、军事侵略作为一条获得国家伟大的途径的弱点、农业补贴如何成为资本主义的败笔、经济学如何掩饰了经济力量和动机的现实，以及对公众规划的需要。

Galbraith，John Kenneth，and Nicole Salinger. *Almost Everyone's Guide to Economics.* New York：Bantam Books，1978. 这本易读的、161页的平装书讨论了如什么是经济学、经济体系、市场发生了什么事情，以及货币和财政政策等主题。加尔布雷思说，自由主义的经济学家和政治家谎称，竞争的市场在运作时，公司没有使用它们的权力参与竞争。

North, Robert Carver. *The World That Could Be*. New York: W. W. Norton, 1976. 这本很好的 149 页的平装书确认了将经济增长作为目的而不是手段的危险。书中特别提到托马斯·莫尔断言，唯一真正的革命是道德上的，并认为制度改革是无效的，除非新的安排可产生信奉基督教道德价值的好男人和好女人。

O'Driscoll, Gerald P., Jr., ed. *Adam Smith and Modern Political Economy: Bicentennial Essays on "The Wealth Of Nations."* Ames: Iowa State University Press, 1979. 搜集了 1976 年在加州大学圣·巴巴拉分校 11 篇 200 周年纪念论文中的 10 篇。约瑟夫·克罗普塞 (Joseph Cropsey) 的关于看不见的手的论文尤其不错，包括了一个人的期望和自律的区别。

804

Roll, Eric. *The History of Economic Thought*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1953. 一本写得很好的经济思想史著作，从柏拉图和亚里士多德开始，一直写到古典体系和政治经济学。包括了斯密关于不同阶级的利益以及他们同社区的好处之间的关系的讨论。

Schumacher, E. F. *Small Is Beautiful: Economics as If People Mattered*. New York: Harper & Row, 1975. 这本激发人思考，长达 305 页的经济学平装书确认了常规经济学"越大越好"这种偏见，据说这种偏见忽视了人民的需求、环境和未来。舒梅切尔认为市场是将贪婪制度化，并且缺乏"充足"这个概念毁灭了人性。

互参条目

Agricultural Economics, 农业经济学; Capitalism, 资本主义; Classical Economics, 古典经济学; Economists, 经济学家; Efficiency, 效率; The History of Economics, 经济学史; Psychology and Economics, 心理学和经济学; Redistribution of Wealth, 财富再分配; Say's Law, 萨伊定律。

威利·H·奥伯雷 (Wayne H. Oberle) 著
胡雪 译
钱苹 校

IS-LM ANALYSIS
IS-LM 分析

805 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

IS-LM 分析是宏观经济学中，为理解产品市场、服务市场及货币市场间相互作用而设立的工具。从理论上说，一个经济体的实际收入和实际利率水平，会朝着使产品市场和货币市场均达到均衡的方向发展。从图表上看，这个均衡点就是 IS 曲线和 LM 曲线的相交点。

主要术语

货币市场（FINANCIAL SECTOR）：经济中涉及销售和购买金融资产（比如货币和股票）的部分。

货币市场均衡（FINANCIAL SECTOR EQUILIBRIUM）：金融资产的供给和需求达到均衡，因而利率没有变化的压力。

IS 曲线（IS CURVE）：假设其他条件不变的情况下，用图形表示的商品和劳务市场中在不同利率下实际收入水平的均衡。

凯恩斯经济学（KEYNESIAN ECONOMICS）：约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）和他的追随者认为，为了把经济带出萧条应该使用积极的财政政策。

LM 曲线（LM CURVE）：假设其他条件不变的情况下，用图形表示的金融市场中在不同实际收入水平下利率的均衡。

实际收入（REAL INCOME）：经调整后的收入（或叫国民生产总值），以反映由通货膨胀所引起的价格变动。

实际利率（REAL INTEREST RATE）：名义利率减去预期的通货膨胀率后的利率。

真实部分（REAL SECTOR）：经济中涉及实物产品和服务产品的部分。

真实部门均衡（REAL-SECTOR EQUILIBRIUM）：真实的商品和服务产品的供给和需求达到均衡的情况，没有不需要的存货积压（或短缺）。

综　述

IS-LM 分析是为了更好理解经济中“真实”部分和“金融”部分相互作用的方法，并预言利率和收入水平将怎样地发展。这种分析更侧重经济中的需求部分，而不是供给部分。

举个例子，为了预测这个季度中人们将购买多少房子和汽车（在真实部分），利率水平（在金融部分）必须首先预测出来，因为大多数汽车和其他耐用消费品是需要贷款购买的。一个高水平的利率会导致房屋和汽车购买量的减少，因为此时少量的消费者有资格获得贷款。同样的，为了预测货币或其他能影响利率的金融产品的供给和需求（在金融部分），首先有必要预测出收入水平（在真实部分）。如果收入的提高是因为汽车生产量的增长，则需要更多的货币作为媒介去实现这些交易。因此，真实部分和金融部分是相互联系的，必须同时分析。IS-LM 分析就是这样一个分析方法。

真实部分通过“需求”、“储蓄”因素分析，当商品（实物产品和服务产品）的需求处于均衡状态时，厂商正确地生产出所需要的商品量。因此，这些厂商不会遭受不想看到的商品积压或短缺。在这种均衡状态下，产量和收入都没

有增长或减少的趋势。

反之，如果消费者储蓄更多而消费更少，厂商将持有他们不希望出现的存货，这意味着他们对存货的投资将比预期的更高。结果，生产将削减，而收入也会很快下降。另一种情况，如果消费者消费更多而储蓄减少，厂商将承受货物短缺。这时，生产会很快提高，收入也会上升。因此，真实部分的均衡意味着收入没有增加和减少的趋向。不考虑政府的支出与税收，仅考虑包括存货的商业上的投资，这个投资就等于消费者的储蓄，即 I＝S。这就是投资与储蓄达到均衡，叫做 IS 均衡。

明显地，这种均衡会被金融市场种种因素影响。当利率下降，消费就会需求上升，因为此时购买东西会更加便宜。因此，当利率下降时，处于均衡状态下的国民收入会上升。因此，在宏观经济里的真实部分，利率与均衡的收入成反比。

806

一般地，利率与国民收入关系的分析在二维空间里完成。纵轴代表变量实际利率，横轴代表变量国民实际收入（见图 1）。IS 曲线上的每一点代表在不同利率水平下均衡的收入。所有不在 IS 曲线上的点都是不均衡状态下的点，它们意味着生产会上升或下降来把存货调整到需要的水平。

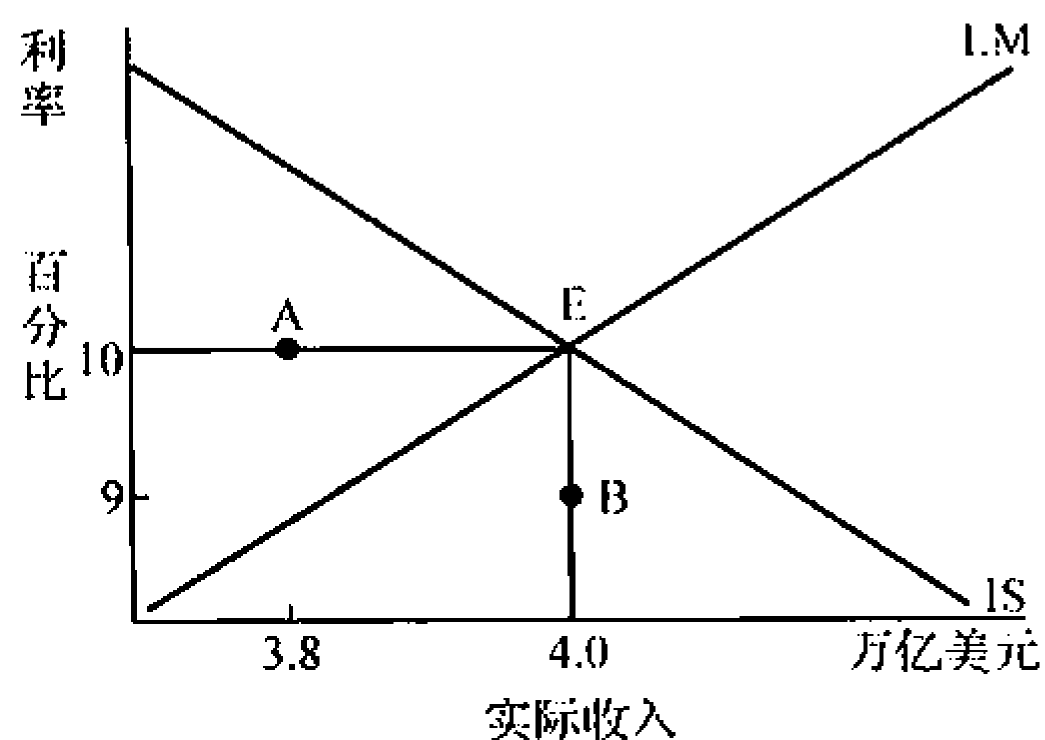


图 1　IS 和 LM 曲线

现在举一个例子来说明这一点，假设当前利率水平为 10%，国民收入仅有 3.8 万亿美元（A 点），处于不均衡状态，国民收入有增长的需求。此时存货水平会下降，国民收入为了消除存货的不均衡会上升到 4 万亿美元（假设此时利率水平不变，仍为 10%）。

分析商品和服务的需求不能独立于货币市场的事件，这在 LM 曲线里体现出来。给定现有金融资产中的股票——大多数的时候人们会举货币和债券的例子——财富所有者会买进或卖出这些金融资产以得到想要的收益率和资产的流动性。如果财富所有者在他们的财务组合中持有正确的金融资产组合，谁也没有激励去变动利率，金融市场也会处于均衡。

在所有的金融资产中，货币在金融市场里扮演一个主要的角色：它是经济交易的介质，也是财富的积累。因此，当货币的流动（LM）处于均衡的时候，金融市场也处于均衡。因为货币是交换的介质，所以对货币的需求随着经济活动的增长而增长。当收入和生产上升的时候，对货币的需求也会增长，因为人们需要更多的货币去实现这些交易。对货币需求的增长会导致利率的上升，因为个人和企业此时积极卖出他们其他的金融资产，以维持货币的流动性。

这点可以在图 1 中显示出来。在图 1 中 LM 曲线上，国民收入和均衡情况下的利率成正比。假设国民收入从 3.8 万亿美元发展到 4 万亿美元（B 点），收入的提高意味着经济活动的增多，需要更多的货币来满足经济活动的需要。当目前的利率仅为 9%时，金融市场面临对货币过度的需求。随着企业不断卖出债券，持有债券的回报（利率）也会上升。利率的上升导致企业为持有现金付出更大的代价，因为另外一个选择（债券）此时具有更大的吸引力。在高利率下，企业会学着怎样去有效地利用现金，从而会降低对现金的需求，恢复金融市场上的均衡。

为了保证宏观经济完全均衡，产品市场和金融市场也必须达到均衡，这点就是图 1 中的 E 点。

应　用

807

IS-LM 分析对政府政策制定者和经济观察家来说都非常有用。它能预测财政政策（政府支出或征税）和货币政策（货币提供和利率）的变化对经济的影响，或者其他波动对经济的

影响。

举一个例子来说，政府支出的增长意味着，产品市场为了处于均衡，在所有利率水平上的生产和收入都必须更高。最基本的，支出的提高会导致 IS 曲线向右移动到 IS′（见图 2）。这种变化带来的影响可以这样分析：假设经济在 E 点处于均衡。政府提高支出会很快用完存货，导致生产和收入的提高。随着生产和收入的提高，对货币的需求也会提高，去实现经济交易的增长。当企业企图通过卖出债券和其他金融资产来保持货币的流动性，债券价格会下跌，而利率会上升。最后经济会达到更高的收入水平和更高的利率（点 E1）。事实上，大部分经济膨胀是由于国民收入和利率的上升。导致 IS 曲线右移的原因不仅仅是政府支出的改变，也可能是课税的减少，或者企业和消费者对支出的乐观期望。

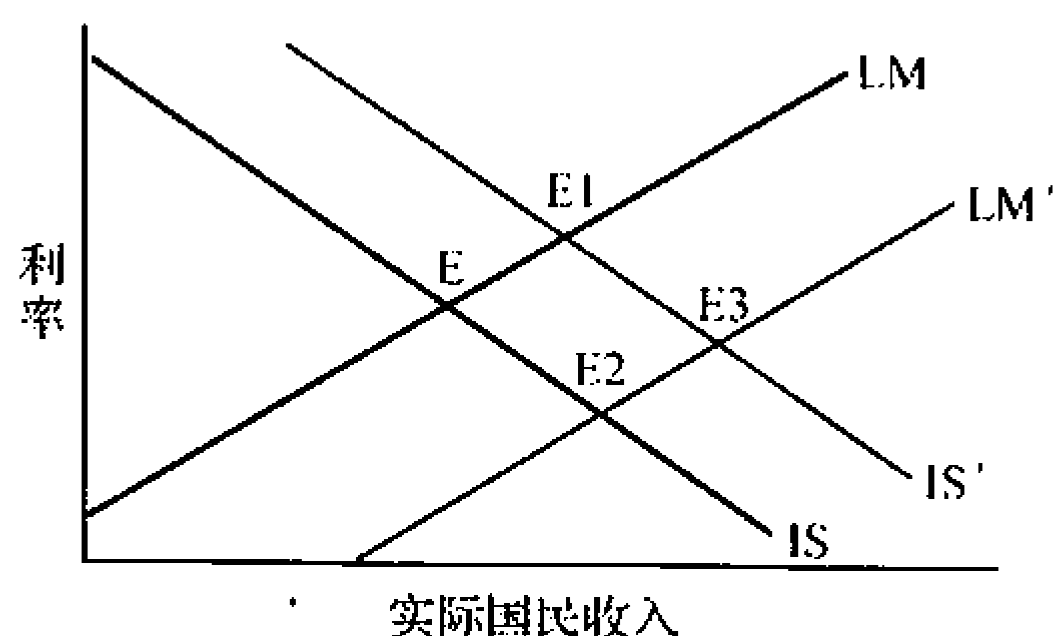


图 2　财政和货币政策效果

IS-LM 分析也可以用于说明货币政策怎样生效。在美国，如果联邦储备委员会想提高货币供应量，它会用新货币在金融市场购买债券。联邦储备委员会购买债券的要求越强烈，债券价格会越高，导致利润下降。LM 整个曲线会右移，利率下降。利率会鼓励产品市场上的私人消费，国民收入会提高，反映在图上就是 E2 点。

因此，从理论上说，货币政策和财政政策都可以用来刺激经济增长，但会产生完全不同的结果。政府支出单独增长会引起利率的提高，会抑制私人投资。货币供给量的增加会鼓励更多的私人投资，降低利率。当两种政策同时运用时就会导致新的均衡，也就是图 2 中的 E3 点。

当政策制定者想达到不同的目标和责任时，会在选择货币政策还是财政政策上产生冲突。因为在美国由国会做出征税和支出的决定，在大选之年，国会有相当大的压力去刺激消费从而降低失业率。但是，联邦储备委员会有责任阻止为这样的理由动用货币政策。联邦储备委员会关心的是是否会过分刺激经济引起通货膨胀。它认为，财政政策是扩张性的（IS 曲线向右移动），同时货币政策是紧缩性的（LM 曲线向左移动）。这两种政策使得利率提高，而收入不改变。

808

IS-LM 分析同时也说明了为什么政策制定者不能同时追求多个目标。举个例子来说，在使用货币政策的时候，联邦储备委员会可以选择稳定汇率或者提高货币供应量，但不能两者同时达到。在上面的例子中，政府支出的上升会导致利率上升（E1 点）。如果联邦储备委员会试图稳定利率，它会干预债券的购买，因此迫使利率下降。这种干预会提高货币供应量，使 LM 曲线右移（E3 点）。

在 20 世纪 60 年代，经济学家认为通过利用财政政策和货币政策移动 IS 和 LM 曲线，经济能够得到很好调整，从而达到期望的国民收入和利率水平。事实上，制定政策比了解这些规则难得多。IS 和 LM 曲线必须通过过去几年的数据估计。在搜集和分析这些数据的时候，不可避免地会遇到信息滞后的问题，所以政策制定者对于经济如今的真实情况很难把握。除了数据的滞后，还有政策执行上的滞后，这是能够考虑到的，特别是运用财政政策的时候。通过增加政府支出去扩张美国经济，需要相当长的时间。首先召开听证会，被提议的议案在议院和参议院中讨论。然后这些议案在送到总统那里签字前送到国会。然后还得成立增加政府支出需要的机构，最后这些增加的支出得以实现。但是，政策产生的结果很难预料。货币政策会面临少得多的困难，但不确定因素依然存在。

相关内容

IS-LM 分析建立在 20 世纪最重要的经济学家之一，约翰·梅纳德·凯恩斯（1883—1946）的工作基础之上。凯恩斯在 1936 年出版了《就

业、利息和货币通论》(*The General Theory of Employment, Interest and Money*)。该书写于美国经济大萧条中期，抨击了当时流行的经济学说：过度的生产（或者其他引起经济低迷的原因）是暂时性的，因为低价格很快会导致消费的增长。依照这种"古典的"观点，政府不需要采取任何措施去重新达到完全就业。凯恩斯反驳说，消费需求的增长不足以产生完全就业率，只会无止境地拖延时间。如果 IS 和 LM 曲线在非常低的国民收入水平上相交，政府应该采取行动，通过扩大公共建设工程使得 IS 曲线右移，重新达到完全就业。在凯恩斯主义的极端情况中，如果 LM 曲线是完全水平的，IS 曲线右移就不会导致利率的提高。这种情况会在金融市场货币饱和时发生。所以收入的提高导致对货币的需求提高，不一定会引起利率的提高，这被称为"流动性陷阱"。

凯恩斯自己从没有精确描述过 IS-LM 曲线，IS-LM 曲线是由另外一名著名的英国经济学家约翰·希克斯（John Hicks）爵士提出。他在 1937 年的《计量经济学》(*Econometrica Journal*) 期刊上刊登了一篇著名的文章《凯恩斯和古典经济学》(*Mr Keynes and The Classics*)，阐述了凯恩斯的《通论》，使更多人了解到凯恩斯理论。希克斯用通俗生动的语言描述了凯恩斯有些晦涩难懂的理论，奠定了 IS-LM 模型在以后 50 年里在宏观经济学分析中的领导地位。

当 IS-LM 分析在学说中处于统治地位的时候，仍然存在对政策含义激烈的争论。以米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）为首的货币主义者认为，凯恩斯过度强调了政府支出对就业的积极作用，忽视了货币政策。凯恩斯的支持者，也就是凯恩斯主义者，反驳说，这是因为在流动性陷阱里，货币供应的增加不会导致利率的下降，也就不会扩大支出和提高收入。货币主义者坚持认为 LM 曲线是陡峭的，甚至在古典主义的极端情况中应该是垂直的。因此，扩大政府支出只能使 IS 曲线右移，导致利率上升。此时私人投资会被挤出，而收入不会增加。在这种情况中，只有扩张性的货币政策有效，能带动收入的增长。

直到 20 世纪 70 年代，随着越来越多的经济学家承认凯恩斯主义极端和古典主义极端都不常见，这种争论才慢慢减弱。20 世纪 70 年代发生的事件也把人们的注意力从凯恩斯所强调的不充分的累积总需求，转移到供给方面的问题上来。在美国，越南战争使经济过热，导致了通货膨胀。从 1973 年到 1974 年，还有在 1979 年，经济遭受了石油危机。因此，到 20 世纪 80 年代，许多经济学家把他们的注意力转移到供给经济学——研究经济如何吸引并提高生产需要的资源和资源的生产力。凯恩斯主义分析，特别是 IS-LM 分析，仍然是教授需求管理宏观经济学的基石。但是，随着人们认识到政策实施的滞后性和后果的不确定性，还有供给方面其他因素的重要性，凯恩斯主义分析的重要性才慢慢减弱。

809

参考文献

Carson, Robert B. *What Economists Know: An Economic Policy Primer for the 1990s and Beyond*. New York: St. Martin's Press, 1990. 包括了有趣且写得很好的宏观经济学历史背景，特别是第三章和第四章谈到了凯恩斯理论的发展，以及由于宏观经济学中出现了新的关切事项，财政政策最终弱化。

Heilbroner, Robert L. *The Worldly Philosophers: The Lives, Times, and Ideas of the Great Economics Thinkers*. 6th ed. New York: Touchstone Books, 1986. 一本经典的经济思想史著作，几乎被出版了将近 40 年（定期地被修正）。第九章用一种诙谐的方式论及了"约翰·梅纳德·凯恩斯的异端"，洞察了这个人和他那个时代，以及他如何打破了传统。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1936. 为激进的财政政策做出的理论辩护，也敲响了新古典主义数量理论的丧钟。凯恩斯的分析主宰了 20 世纪宏观经济学的决策，而这本书是数代学者争论和分析的圣经。这部著作事实上并没有使用 IS-LM 框架，不过它是后者产生和使用

的基础。

Pool, John Charles, and Ross M. LaRoe. *The Instant Economicst*. Reading, Mass: Addison-Wesley, 1985. 一本平装的宏观经济学小册子，用平实、非技术性的语言写成。第一章从商业角度论及了宏观经济学。在解释财政和货币政策时没有用到图表。

Samuelson, Paul A., and William D. Nordhaus. *Economics*. 12th ed. New York: McGraw-Hill, 1985. 萨缪尔森是最早利用这本畅销的介绍性教材普及凯恩斯经济学的人之一。一整代公共决策者是看着他的解释，财政政策理论的进步以及萧条管理成长起来的。萨缪尔森是最早获得诺贝尔经济学奖的人之一。附录17包括了IS-LM分析。

Wolfson, Murray, and Vincent Buranelli. *In the Long Run We Are All Dead: A Macroeconomics Murder Mystery*. 2d ed. New York: St. Martin's Press, 1990. 一本以凯恩斯的著名俏皮话为基础的小说，这句俏皮话是，政府不能等待经济自我纠正，因为"到最后我们都死了"。作为一个对凯恩斯主义经济学说的介绍，既幽默而又有教育性，该书提出了激进政策的各种好处和坏处。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；The Crowding-Out Effect，挤出效应；Expansionary Policy，扩张性政策；Fiscal Policy: Demand-Side Effects，财政政策：需求方效应；Fiscal Policy: Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Liquidity Preference，流动性偏好；Monetary Policy: An Overview，货币政策综述。

乔那森·B·怀特 (Janathan B. Wight) 著
胡 雪 译
钱 苹 校

KEYNESIAN ECONOMICS
凯恩斯主义经济学

经济学类别：一般经济学

研究领域：经济思想史

在20世纪20到40年代之间发展起来的凯恩斯主义经济学，旨在保留并改革资本主义。它挑战了古典经济学在研究投资问题、失业和政府的经济责任方面的方法，进而在经济和公共政策制定方面带来了革命性的影响。

主要术语

总供给和总需求（AGGREGATES OF SUPPLY AND DEMAND）：凯恩斯主义者对于经济活动的总体观点，这与古典学者将注意力放在研究经济活动的细节上相对立。

经济周期（BUSINESS CYCLES）：资本主义经济在繁荣和萧条之间震荡的趋势。

有效需求（EFFECTIVE DEMAND）：与可以带来实际投资的收入预期相对应的需求，尤其对企业家而言。

就业均衡水平（EQUILIBRIUM OF EMPLOYMENT）：凯恩斯主义的观点，即当没有达到完全就业时，且商业利润与预期相一致时，经济会继续保持均衡，并伴随着显著的失业。

流动性偏好（LIQUIDITY PREFERENCE）：指人们持有货币的能力，它将持续到利息吸引人们将货币作为他用，例如投资。

货币经济（MANETARY EFFECT）：一种经济类型，对未来看法的改变可能会影响就业。

乘数效应（MULTIPLIER EFFECT）：一个人的收入由于被花费而成为另外一个人的收入，这样不断循环下去产生的结果。

消费倾向（PROPENSITY TO CONSUME）：一个由收入预期和其他一些主观因素所客观决定的经济变量。

综　述

凯恩斯主义经济学及它与自由民主国家（特别是英国和美国）政策制定的结合而产生的新理论，都直接来源于英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）的著作。凯恩斯对于传统的或古典的，以及新古典经济学思想的影响是革命的。他的重要地位犹如18世纪任何一位法国重农主义者或英国自由资本主义的注解者亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）。

凯恩斯有着敏锐的、合乎伦理以及经过哲学锤炼的智慧，虽然是一位博学的剑桥大学导师，但他并不是一个隔世的学者；凯恩斯的非学术活动甚为广泛。他曾经是英国驻印机构不同职位的公务员，也当过寿险公司的董事长，以及国际货币和商品交易的投机商（他也因此积累了一笔财富），并在一战和二战时作过经济方面的外交官。此外，它还是美术、数学领域的资助人，牛顿爵士著作的收藏家、剧院赞助人和慈善机构负责人。

以上的经历使凯恩斯成为了一位博学家，但令他最为出名的则是他的经济学理论及其在实际当中的运用。就重要性而言，《就业、利息与货币通论》（*The General Theory of Employment Interest and Money*，1936）的地位是无可比拟的，尽管书中的基本内容都在先前的《和

平的经济后果》(*The Economic Consequences of The Peace*, 1920)、《论概率》(*A Treatise on Probability*, 1921)、《关于货币改革的小册子》(*A Tract on Monetary Reform*, 1923)、《自由放任的终结》(*The End of Laissez-Faire*, 1926),以及《繁荣之道》(*The Means to Prosperity*, 1933)等书中得到了预示。

凯恩斯主义经济学思想的灵感来源于他广泛的哲学假设:虽然利润十分必要,但经济活动在总体上应该以社会中人们幸福地享受高质量的生活为最终结果。因此,尽管其成熟的观点中仍可以清晰看到激进主义和自由个人主义(它不仅反对英国工会政治,也反对苏维埃社会主义)的影子,但在本质上,凯恩斯的取向较为温和,而且在很多方面也较为保守。凯恩斯主义经济学直接、实际的目标就是矫正传统自由资本主义运转中固有的不均衡、不连贯和不公平,并矫正其支持作用的古典经济学思维模式的不准确性。因而,国家所要做的就是在保留资本主义优点(如重视个人权利、反独裁主义、尊重私有财产以及大量的生产能力)的同时,对资本主义进行改良。

凯恩斯将经济系统定义为"总体"或供给和需求的集合,而非古典学派将经济描述成各部分之和的定义。而研究的角度就是宏观经济,正如凯恩斯主义经济学家试图将经济理论(以及由此产生的政策)与20世纪的实际情况结合起来。他们(与古典经济学家不同)不认为资本主义具有自我调节和自我规范的功能;如果资本主义具有这种功能的话,工商界的暴力势力就会更少,衰退或萧条就不会这么持久。在自我规范的资本主义制度下,消费不足会更少出现;财富分配也会高效和人性化;非自愿失业可能是个别,而非普遍现象,或者失业处于均衡水平;替代储蓄过剩会更少,流动性偏好以及资本投资枯竭都会保持在很低的程度。凯恩斯主义者相信,资本投资不间断流向生产设备和消费品会维持健康经济的脉搏。然而,他们不认为这个过程是自动的。与此相反的传统观点则假定一个节俭的社会会在总体上能够为资本投资保留足够的储蓄,因而会阻止长期萧条的发生。如果生产萎靡的话,劳动力只能得到更低廉的工资,暂时的失业便会发生,继而价格下降,所以储蓄便沉淀下来。而局势的重新稳定仅仅需要一个足够高的利率来诱使储蓄在生产设备和货物领域进一步的投资。不幸的是,按凯恩斯理解的20世纪20至30年代萧条的事实与传统观点的预期是相抵触的。

因此,凯恩斯主义经济学专门理论化了决定总产出水平有效需求。《通论》运用数学化的术语论述了实际收入、利率、就业、工资水平和价格水平。一些公理支持了这个理论(尽管凯恩斯引入了许多变量)。简要说来,货币的需求由利率和国家收入水平决定;货币储蓄作为利率和收入的函数,等同于货币投资作为利率和收入的函数;货币的自主供给等同于货币需求作为利率和收入的函数。相关的命题包括:产出由劳动力和资本的投入决定;实际工资水平等于边际劳动生产力;劳动力的供给由货币工资水平决定。凯恩斯主义经济学旨在将理论要素转化到国家政策的制定上来。与古典经济学以确定性前提为特征不同,凯恩斯主义者研究的世界充满了不确定性、不可测量的主观预期以及可能性。他们强调政府的道德和作为投资和生产刺激因素的消费者支出,而这与传统主义者们也大相径庭。在避开政府对私人决策过度的干预的同时,凯恩斯相信政府会在诸如公共住房或公共建设工程等方面较私人企业发挥更好的作用。

凯恩斯明确地指出政府是经济的管理者,而不是看守者。政府应该通过提高信用的可获得性、支持有效需求、更好地分配收入、鼓励(但要控制)通货膨胀以提高价格、工资以及消费者权力,并依靠乘数效应来平衡经济周期;兴建公共建设工程来吸纳失业人口;征税并在经济景气时贮存盈余以抵消用于补偿低水平的私人投资或艰难时期救济措施的花费——尽管大量的赤字不断出现。总的来说,政府能够通过计划实现充分就业。

为了达到目标,凯恩斯主义者们确切地了解了英国或美国民主政治的本质、危险和挫折。但总而言之,他们假设,对于个人或其他利益集团,政府对未来有更敏锐的长期远景,以及对大众福利有更确定的知识。所以,自1946年

811

以来，关于凯恩斯主义优点的更广泛争议已经转向了对他前提的质疑上去了。

应　用

面临着经济周期中真实存在或可预见的衰退，英国、美国以及西欧的大部分国家自20世纪30年代起就已经采用凯恩斯主义经济学或其部分精华。因为英国政治正在逐渐转向1910年的社会福利问题，而且由于国家进入了一战后的萧条，英国温和的社会主义者和工党政府便开始以凯恩斯主义者倡议的法律措施进行实验，而与此同时，凯恩斯的整体理论还处于构架之中。实施过程是漫长的、迷惑的而且零散的，这些本应该是这个工业资本主义、自由资本主义以及古典经济学思想的发源地应该预料到的。但无论如何，与美国相比，英国政府在20世纪20年代已经深入到了直接关联经济生活的重要领域。

812

例如，1914年前的英国自由政府已经设立了免费学校午餐和医疗项目，适度的养老金以及1911年的一揽子国家保险法案。此外，国会也通过了一项失业保险法案，尽管规模很有限，但至少还是包括了250万建筑、造船和钢铁领域的工人。这些无足轻重的政府试验性应用在1919年后开始在一定程度上扩大开来。当时公众住房和帮助失业人口的进一步努力在国家日程中被置顶。尽管这些措施代表了凯恩斯后来所希望方向上的前进，但他们本身却与凯恩斯主义毫无关系。

不管怎样，在实施二战后一度令国会关注的凯恩斯经济计划的过程中，英国政府学到了必要的技巧。例如，国会通过建立50年代的钢铁委员会以及1962年的国家经济发展委员会而深入到规划对主要产业的直接操作上，甚至保守党政府也继续努力提供充分就业和经济的短期管理。随着工党逐渐掌握政权，凯恩斯主义变得更为流行：农业补贴；出口贸易再安排；钢铁、煤炭工业的国有化；消费税的广泛国家权威；以及财政部在长期规划中的新角色都是凯恩斯主义在实际运行中的重要指标。此外，如果不考虑他们的政治复杂性，政府不仅在计划和管理经济方面比以往花费更多（他们将40%的固定投资和一半的资金用于了建设），而且成为了国家的最主要的雇主之一。截止到1969年，英国政府雇用人数超过了300万，提供了工资和薪水总量的15%。英国发展了一种公私经济大混合的资本主义模式，反映了其对于凯恩斯主义经济学的接受。

在经历了20世纪20年代前所未有的繁荣之后，美国在凯恩斯路线上越走越慢，直到1929年的股市崩盘、灾难性萧条冲击和大规模失业之后。在凯恩斯理论得到承认之前，应对经济崩溃，美国政府采取了犹豫政策。甚至保守的胡佛政府也在打破国家预算均衡方面的优柔寡断，只给予一些农民微薄的补贴，准备通过重建融资公司（RFC，联邦政府机构）对那些破产的企业承担财政责任，并计划实施有限的公共工程建设。但是这些姿态无论从哲学上还是从实际上都没有留下凯恩斯主义的烙印，尽管他们沿着凯恩斯的方向小心地移动着。接下来的罗斯福政府在实施凯恩斯计划时，也没有多少获益于凯恩斯主义理论。

例如，富兰克林·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）总统将政府推到了恢复失灵资本主义经济的工作中去。重建融资公司花费巨额补贴以拯救垂死的银行系统。许多"基本机构"成立，并以此向失业者提供就业，提高国家的最落后地区人们的生活水平，例如美国国家资源保护队（CCC），工程振兴局（WPA），以及田纳西流域管理局（TVA）。农业调整法案建立了稳定的价格和农民的生产配额，而国家工业复兴法（NRA）则强制私有制经济制定价格、工资和生产配额。此外，在1937年（凯恩斯与罗斯福会面之后的第二年），国会不失时机地通过了大量的社会立法，其中最为出名的有社会保障法和联邦住房及城市复兴计划。

一个混合的资本主义制度由此出现；在国家经济中，政府承担起了有限的计划和管理活动。失业被证明是难以接受的，充分就业的目标不断被追求。而政府的开支也急速攀升，以期达到均衡和刺激经济活动。长期的通货膨胀以及不均衡的财政预算成为了经常现象。在总量上，政府作为经济稳定和增长背后的主要力

813 量，通过投放在工资或救济金领域的百万美元，每年数十亿计的开支以及对私有经济许多领域的补贴发挥着作用。

相关内容

1936年凯恩斯《通论》的发表在专业经济学思想界引发了一场革命。从那以后，这场革命在实践和哲学领域的应用已经在西方世界，尤其是美国和英国，取得了普遍的可信度。无论经济学家同意还是驳斥凯恩斯的理论，在宏观经济讨论的核心领域，差异很可能已经像凯恩斯论述的那样显现出来了。无论出现什么样的新问题，在实际当中，自由资本主义经济学已被混合资本主义者、多种的社会主义者，以及国家社会主义所修改和取代，并且到处都认为积极的、干预的国家政府以及国家计划是经济健康的必要前提。

凯恩斯理论和政策建议是在持续了近1/4个世纪之久的世界性普遍大萧条中诞生的，这时期也是从一战结束持续到了二战的爆发。凯恩斯思想发生在最发达的资本主义国家，并向这些国家经济活动中传统的理性主义和它们对于作用能力的普遍信心发起了挑战。凯恩斯主义经济学试图纠正资本主义故障和失误，尤其是在英国以及其他存在独裁政府的国家，如意大利、俄罗斯、德国和日本等。而在凯恩斯有影响力的著作之前，预见到后来为凯恩斯所提出的经济补救（如对于失业的补救），许多矫正性措施已经在英国和美国发展起来，尽管略显混乱并缺乏系统性。所以，在某种程度上，凯恩斯解释并澄清了旨在刺激实施控制经济周期的资本主义自由社会的过程。

自从20世纪50年代，新兴的混合资本主义经济进入了顺利发展时期。在某些情况下，生产处于前所未有的高水平上。经济增长（凯恩斯对此并不关心）迅速。收入在更广范围内被分配，而消费水平也比凯恩斯认为已处于饱和点的20世纪20年代高出很多。事实上，伴随着这种持续的扩张和生活水平的上升，一些研究经济周期的经济学们认为在资本主义的演进中，那些毁灭凯恩斯主义世界的萧条是异常现象。然而到了90年代，新难题又从那些反映凯恩斯影响的政策中浮现出来，例如管理现代经济诸多方面的政府规模和智慧问题以及个人自由在它们方向下的命运。

参考文献

Harris, Seymour, *John Maynard Keynes: Economist and Policy Maker*. New York: Charles Scribner's Sons, 1955. 这本著作是一个经济学家对另一个经济学家的研究，集中于凯恩斯的实际目标，而不是他人生观的个性。该书是为非专业人员写作的，避免了专业人员熟悉的公式。注释很少，而且例如简要的参考书目，略显陈旧。不过仍是一本有用的介绍性读物。

Harrod, R. F. *The Life of John Maynard Keynes*. London: Macmillan, 1952. 凯恩斯的同事哈罗德提供了关于这个人的最早的正式传记，使用了大量私人的和未出版的材料。后来又出现了其他的传记，有些比这一本更加挑剔，但哈罗德的这一本仍是必要的读物。书中包括了凯恩斯的一些有趣的照片，他的家庭和朋友。没有参考书目，因为这个研究是建立在私人文件和信件基础之上的，但索引很有用。

Heilbroner, Robert L. *The Worldly Philosophers*. 3d rev. ed. New York: Simon & Schuster, 1967. 一本生动的、资料丰富的而且受欢迎的记述了六个经济思想家的书，凯恩斯是在第九章。书中对非常挑剔的参考书目有一个很好的介绍，有帮助，索引也有帮助。

Klein, Lawrence R. *The Keynesian Revolution*. New York: Macmillan, 1961. 最具批判性而且明智，但仍然是赞成凯恩斯的。现今的讨论缺乏一些关于凯恩斯的思想和影响的历史观点，但是技术上的讨论是有价值的。索引有帮助，但是注释很少，没有参考书目。

Lekachman, Robert, ed. *Keynes and the Classics*. Boston: D. D. Heath, 1964. 一本简要而流行的书，由一些知名经济学家为非专业人员收集和写成，有些学者坦率地批评了凯恩斯的基本原理和政策。注释不足，参考书目和索引并不是特别有帮助。不过阅读这些论文还是很长见识的。 814

——. ed. *Keynes'General Theory: Reports of Three Decades*. New York: St. Martin's Press, 1964. 著名经济学家在这本写得很好的评估文集中讨论了凯恩斯持久的影响力，以及由于他的理论在改造公共政策时而产生的一些问题。大部分论文都有很好的注释和补充的参考书目。索引不多。对凯恩斯影响的一个初步更新。

O'Donnell, R. M. *Keynes: Philosophy, Economics, and Politics*. London: Macmillan, 1989. 对凯恩斯的著作有彻底的且明晰的分析。技术上的讨论很少。这个澳大利亚作者详细地运用了他的资料，并且还有许多很好的从凯恩斯的作品中精选的引用，论题各种各样。章节的注释广泛且资料丰富，有注解的参考书目以及分成两栏的索引都很有帮助。

互参条目

Business Cycles，经济周期；Capital Theory，资本理论；Capitalism，资本主义；Classical Economics，古典经济学；Deficit Financing，赤字融资；Deficit Spending，赤字支出；Employment Theory，就业理论；Fiscal Policy：Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Growth Theory，增长理论；Laissez-Faire, Laissez-Passer, and the History of Liberalism，自由放任、自由通行和自由主义的历史；Multiplier Analysis and the Multiplier Principle，乘数分析和乘数原理；The Physiocrats，重农学派；Post-Keynesian Economics，后凯恩斯主义经济学；Redistribution of Wealth，财富再分配；Social Security，社会保障；Subsidies，补贴；Reasons for Unemployment，失业原因；Types of Unemployment，失业类型；The Welfare State，福利国家。

克利夫顿·K·耶利（Clifton K. Yearley）著

胡雪 译

钱苹 校

THE KONDRATIEFF CYCLE
康德拉季耶夫周期

815 **经济学类别**：增长和发展

研究领域：经济增长、发展与计划；稳定和预测

尼古拉·康德拉季耶夫（Nikolai Kondratieff）指出平均50年就存在着一个经济周期。通过广泛运用统计数据，他得出这些长周期是国际范围的，并可能同时在西欧和美国发生。

主要术语

经济周期（BUSINESS CYCLE）：在主要以企业为工作安排的国家里所有经济活动总体上呈现的一种波动。

萧条（DEPRESSION）：经济周期中当经济活动处于最低谷的阶段。

下降趋势（DOWNSWING）：经济周期中经济活动正在衰退的阶段。

创新（INNOVATION）：在生产、运输等领域内的变革在新市场、新资源和新材料方面的发展。

朱格拉周期（JUGLAR CYCLE）：一个介于9～10年的经济周期。

基钦周期（KITCHIN CYCLE）：一个介于3.5～4年的经济周期。

货币投资过度理论（MONETARY-OVERINVESTMENT THEORY）：一种关于经济周期的理论，强调生产资料和生活资料产出的均衡。

上升趋势（UPSWING）：经济周期中经济活动正在增长的阶段。

综　述

尼古拉·康德拉季耶夫通过所搜集的统计资料指出，经济周期的长度在50年。这些长周期是一个国际现象，而且可能同时在欧洲资本主义国家和美国发生。他提出，这些长周期是一个动态过程的一部分，该个动态过程产生7～10年有规律的中等周期。更甚之，长周期的出现将会改变较短周期的性质。所以，在长周期中处于上升阶段时，短周期的波动更可能体现出繁荣而非萧条；而当长周期处于下降阶段时，衰退的情况出现在短周期内。

至于农业，康德拉季耶夫认为在长周期的下降趋势时期，萧条将会很严重而且持久。他引用农业的萧条在拿破仑战争之后的19世纪70年代重现，并在一战结束后再次席卷的事实进行说明。他还指出，在长周期的下降趋势阶段，影响生产技术的重大发现和发明便会出现。之后，这些发现发明的实际运用便作为上升趋势的一部分接踵而至。康德拉季耶夫进一步指出在长期的上升趋势中，黄金的产量将会增加，并环环相扣地为货币和信用膨胀奠定基础，而这又会促进世界市场成长。最后，他指出战争和革命将会在经济周期的上升趋势中发生，显示了国家和阶级间对于市场和原材料的越演越烈的经济竞争。

由于要更换已经折损的资本设备来扩大资本的存量，在相当长的一段时期内，巨额投资是必要的。与卡尔·马克思（Karl Marx）的十年投资周期相似，康德拉季耶夫的经济周期基本原因理论突出了投资周期长期性。

为了解释投资的非连续性，康德拉季耶夫引入了M·图甘·巴拉诺夫斯基（Mikhail Tugan Baranovsky）的无偿可贷资金理论。因为大宗投资需要大量的可贷资本，上升阶段还需要以下的必备条件：储蓄的强烈偏好、低息可贷资本金的大量供应、由强大的实业或金融集团支配的积累资本、可以引起储蓄的低价格水平。

这种循环扩张在增长的利率和由此导致的资本短缺方面具有局限性。因此，与亚瑟·斯彼德霍夫（Arthur Spiethoff）相似，康德拉季耶夫在顶部拐点运用了货币投资过度理论。然而，经济周期的底部拐点则非前者所能解释的。

在康德拉季耶夫关于长期经济周期的理论中，信用创造不可能成为储蓄的替代。相反，816 在假设货币系统具有弹性的前提下，其理论推测创新机会能够创造必要的资金为项目融资。在金本位制下，信用创造规模的确受到了一定的限制，但是历史证据表明，在1913年以前，货币系统还是相当有弹性的。

康德拉季耶夫认为经济系统是沿着均衡路径做波形运动的。而波形的震荡则反映出工业化国家均衡中存在的干扰；经济总的运动趋势可以或增或减地偏离均衡。这种观点显示，在他对于1780—1920年阶段的经验主义研究中，资本主义经济的结构均衡是保持不变的。

应　用

因为在相当长的时期内缺少数据，康德拉季耶夫的经验主义研究局限于对实际材料的搜集上。依靠法国、英国和美国在批发价格、利率、工资水平、外贸和生产领域的统计数据，他得出了长周期的确在经济活动中存在的结论。他仔细地指出了确定波形运动中拐点的准确位置的困难，而且承认自己的统计方式在确定拐点时可能会出现5至7年的误差。然而，考虑到这些限制因素，他推测从18世纪末到1920年共出现了两个半这样的长周期：第一个波动以18世纪80年代末到1810—1817年为上升阶段，而以1810—1817年到1844—1851年为下降阶段；第二个波动以1844—1851年到1870—1875年为上升阶段，而以1870—1875年到1890—1896年为下降阶段；第三个波动以1890—1896年到1914—1920年为上升阶段。

康德拉季耶夫的研究以不同的时间序列为基础，在这些时间序列中充斥着用货币术语表示的价值，例如实际价格序列、利率、银行结余，以及进出口使用的价值数字。因为他的数据中的大部分会受到总体价格水平的很大影响，康德拉季耶夫的周期事实上很可能反映了另一个长期周期——价格周期。研究1790—1940年美国、英国、法国和德国的批发价格，有趋势表明它于1805—1815年和之后的1920—1925年达到最高峰。如果把这些数据与上述康德拉季耶夫周期中的上升阶段详细比较，则可以得出一致性来。

人们可以通过美国批发价格的走势来进一步分析长期周期。处于上升运动中的批发价格于1814年达到最高。之后指数总体上下降，并于1843年探底。接下来的上升的趋势又持续到1864年形成顶部，而后一直延伸的下滑趋势又持续到1897年。在这个底部之后，价格又上冲到1920年的另一个高位，然后再次下探。如果按照波峰计算的话，在这段时间内共出现了两个分别为50年和56年的周期；如果以波谷（1843—1897）计算的话，则出现了一个54年的周期。二者所有的数据都在康德拉季耶夫周期的长度范围之内。

所以，批发价格在1790年到1940年间存在着或平或升的连续周期，以及其后跟随的或平或降的长周期。因为康德拉季耶夫的研究对价格导向的统计数据有很强的依赖，所以结果很可能反映了批发价格具有周期特性的长期波动，而不是总的经济活动的长期波动。

事实上，在所有康德拉季耶夫的时间序列中，只有一个价格或价值序列表明了长周期的特征；然而，当他借助于实物数量序列时，结果便大相径庭。他发表了21个实物数量序列，其中，只有11个表现出了长周期。而且，在这11个序列当中，有8个序列只表现出了一个长周期特征，而且几乎不能算是长周期。

研究人员运用现代的统计技术检查了发现长周期存在的证据。威廉·路易（William

Lewis）指出产出变量中看不出长期波动。杰·福斯特（Jay Forrest）表明美国经济的系统动态模型能够促成产出的长期波动增长路径；但是，实验确认的长期波动却是另外一种模样。克里斯托弗·弗里曼（Christopher Freeman）已经证明了长期波动的创新特点，但没有声称这种长期波动是一种历史现象。

关于长期波动现象最仔细也最精确的实验研究是由索罗莫斯·索罗莫（Solomos Solomou）进行的。他明确地反对康德拉季耶夫的长期波动阶段对于 19 世纪 50 年代后经济增长的界定。他用以反对康德拉季耶夫的案例基于在生产、生产力、投资、绝对价格、相对价格，以及变革时间方面数据的透彻研究和分析。通过研究英国、法国、德国和美国的生产和投资趋势，索罗莫找到了比康德拉季耶夫周期还要短的增长的显著变化。

817

索罗莫的研究已经表明，尽管世界经济经历了主要是长期的、非持续性的增长，但这些并不属于长期波动的特征或解释长期波动的基础。1850—1913 年阶段，世界经济经历了来自结构独特变化的加速增长。忽略战争年代增长的中断，这个加速轨道从 1850 年一直持续到 1929 年。由于世界大战的影响以及国际经济结构的变化，世界经济运行的轨道是不规则的，而并非稳健而均衡的。

对康德拉季耶夫周期的有力反驳是，康德拉季耶夫周期对生产趋势的解释同样也可以用创新模式来解释。在 19 和 20 世纪，人们没有观察到能产生长期增长过程的经常性的创新群。总的趋势体现了存在不规则的扰动，而并非呈连续的波状。

相关内容

康德拉季耶夫在 20 世纪 20 年代发展了他的经济周期理论。当时康德拉季耶夫是莫斯科一个研究资本主义国家经济波动的研究所的负责人。

约瑟夫·熊彼特（Joseph Schurapeter，1883—1950）将康德拉季耶夫的经济周期理论置于其他二战前的经济周期理论家所处的时代背景之中。为了达到这个目的，熊彼特发展了一个三周期模型，其中包括基钦约 40 个月的短周期，朱格拉九至十年的中长度周期，以及康德拉季耶夫 48 至 60 年的长周期。熊彼特假定每个康德拉季耶夫周期由六个朱格拉周期组成，而每个朱格拉周期又由三个基钦周期构成。也就是说，每一个经济活动的实际过程包含了三种周期，而他们之间又是互动的。

所以康德拉季耶夫长周期与九至十个月的朱格拉中等周期交织在一起；而在此之上，是反映了经济活动实际曲线的基钦短周期。康德拉季耶夫周期上升阶段的抬升作用会导致随后的朱格拉和基钦周期出现越来越高的波峰，并进而下降到周期中前所未有的波谷。而在康德拉季耶夫周期的下降极端，后一个波峰则达不到短周期前一个波峰的高度，也就是说，在下降阶段，朱格拉和基钦周期的波谷不断走向更低的水平。

实际上，经济活动的巨大总量会因此反映出康德拉季耶夫、朱格拉和基钦三种周期的相互作用。但是，任何一种给定周期的拐点会由于另外两个周期的运动而变得难以确定。所以，由于朱格拉和基钦周期的上扬，康德拉季耶夫长周期中沿波峰下降走势所发生的时间事实上不会很明显。

研究表明，实际的经济运行有时会由于三个周期的波峰或波谷相重叠而达到一个极端的位置。这种观点被某些经济学家用来解释为什么 20 世纪 30 年代大萧条会如此严重。而且，为什么在那段时间里没有出现持续的复苏，也可以用康德拉季耶夫经济周期中的萧条阶段来解释。根据这个观点，20 世纪 30 年代末正好到达康德拉季耶夫周期假设中的谷底，而之后又处于长周期的上升阶段。所以二战后（直到 1973 年）普遍的高就业水平也可以用康德拉季耶夫上升阶段假设的上升效应来解释。同样，美国 1948—1949、1953—1954、1957—1958、1960—1961 以及 1969—1970 年间经济衰退的温和特征应该也是同一种力量的产物。另外，西欧和日本的经济在 1945—1973 年间并没有经历完全的衰退也反映了康德拉季耶夫周期上升阶段的抬升效应。

参考文献

Kondratieff, Nikolai. *The Long Wave Cycle*. Translated by Guy Daniels. New York: Richardson and Snyder, 1984. 一本康德拉季耶夫在俄罗斯经济学研究所读到的1926年的论文的译作（译自俄语）。这篇很长的论文充分阐述了他的商业周期理论，并且提供了经验证据来支持他的长周期理论。朱利安·斯奈德（Julian Snyder）写了一篇广播的导言，书中还有一篇关于康德拉季耶夫主要观点的摘要。

818

Lee, Maurice W. *Economic Fluctuations: Growth and Stability*. Rev. ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1959. 清楚而简明地解释了康德拉季耶夫的商业周期理论。该书比较了他和其他在康德拉季耶夫之前的和当代的周期理论家的贡献。

Mager, Nathan. *The Kondratieff Waves*. New York: Praeger, 1987. 在美国商业周期历史的背景下考虑了康德拉季耶夫周期的证据。是为数不多的提供了大量关于康德拉季耶夫的传记资料的书之一，而且该书并不是非常的技术化，因而对普通读者也有吸引力。

Solomou, Solomos. *Phases of Economic Growth, 1850—1973*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1987. 该书集中于对康德拉季耶夫的商业周期理论的经验检验，是一篇写得不错的论文，也是已出版的关于这个论题的最好的研究成果之一。在进行了详尽的调查之后，作者推断，在被考察的时期内，工业化国家并没有支持康德拉季耶夫周期存在的证据存在。

Vasko, Tibor, ed. *The Long Wave Debate*. Berlin: Springer-Verlag, 1987. 包括了在联邦德国魏玛举办一次题为“长期波动和经济增长”的重大会议上提出的30篇论文。这些论文反映了马克思主义的和非马克思主义的经济学家对长波争论做出的贡献。这些论文还考虑了康德拉季耶夫周期在经济发展阶段不同的国家中的存在与否。论文的质量参差不齐，但总体上看都不错。

互参条目

Business Cycles，经济周期；Growth Theory，增长理论；Innovation and Market Structure，创新和市场结构；Unemployment Fluctuations，失业波动。

艾伦·索尔金（Alan Sorkin） 著
胡　雪　译
钱　苹　校

LABOR ECONOMICS
劳动经济学

819 **经济学类别**：劳动和人口
研究领域：劳动力市场

劳动经济学想要使人们理解工资是如何在市场经济中决定的，为什么工人赚到不同的工资，还有大体的就业水平是如何决定的。劳动经济学使人们洞察到为什么企业雇佣工人，家庭是如何决定提供给企业劳动时间的。

主要术语

边际生产率递减（DIMINISHING MARGINAL PRODUCTIVITY）：这个原理是说，在一定时间内，随着雇佣的单位劳动力的增加，连续增加的每一个工人工作的产量递减。

边际产量（MARGINAL PRODUCT）：厂商每增加雇佣一个工人所增加的产量。

边际资源成本（MARGINAL RESOURCE COST）：每增加一个雇佣工人给总劳动力成本带来的增量。

生产率（PRODUCTIVITY）：每小时工作时间或每单位劳动力投入的产出。

边际产品价值（VALUE OF MARGINAL PRODUCT）：边际产量出售后带给厂商的收益。

综　述

生产要素是用来生产人们日常需要消费的物品和服务的。这些要素包括土地及其原材料、资本（指生产工具和需要的机械）和劳动。劳动包括人类的脑力和体力劳动。为了使用这些资源需要付出报酬。为了雇用劳动力，企业必须支付工资。对于运转一个经济系统，就会遇到两个问题：应该雇用多少工人？他们的工资水平应该是多少？

为了解决这些问题，人们从一无所知认识到厂商对劳动力的需要是一种衍生需求，就是说这种对劳动力的需求依赖于，或者说派生于工人生产的产品。当消费者转移他们对物品和服务的偏好时，厂商改变对雇用工人的需求。这种对劳动力的引致偏好要求两个基础来达到有效：首先，工人必须具备生产商品所需要的能力，这种能力能够用劳动生产率衡量。劳动生产率就是每小时的产出。其次，这些产品必须具备价值，这个价值由市场上这种产品的价格衡量。

在雇用劳动力的过程中，由边际效用来做出决定。这个决定是指是否增加雇佣一单位的劳动力。当雇佣劳动力时，厂商所关心的是增加的工人会给工厂增加多少产量，也就是我们所知的边际劳动产品。在劳动力市场上，不是所有的工人拥有相同的生产能力，或者拥有相同的信用。因此，增加的工人所带来的边际产量也不相同。在劳动力市场上，厂商希望首先雇用到边际产量最高的工人，然后是边际产量次高的工人，以此类推。随着情况继续下去，厂商要面临一个概念就是边际生产率递减。那就是说随着厂商雇用工人的数量的增加，某一数量之后，厂商从连续增加的工人那里得到的产出增量即边际产量是递减的。这就是有限或固定规模资产会遇到的边际生产率递减规律。

不管生产的是什么，都必须在市场上具有一定价值。在竞争的情况下，一个厂商能够在市场决定的价格下卖出所有生产出的产品。如

果一个厂商面临一个递减的边际产量，但是它仍然能够以不变的价格卖出所有生产出的产品，那么劳动力的边际产量价值就会下降。边际产量价值是指产品的价格乘以边际产量。人们发现，边际劳动力给企业带来的连续下降的收益。假设这个发现成立，人们认识到，如果工资减少，厂商将雇用更多的工人，如果工资增加，厂商将雇用更少的工人。

这种衍生需求会随着许多要素中任一要素的变化而变化。第一，如果对这种产品的需求变化，那么对劳动力的衍生需求也会改变。这种变化会体现在这种产品的价格上，改变边际产量价值。第二，边际产量有可能变化。当工人要求更多的教育、获得培训，或者获得更多的工作经验时，这种情况大多数会被改变。当工人的健康得到改善，甚至只是工人与雇主的关系得到改善时，也会提高边际产量。第三个会导致对劳动力的需求改变的因素是科技的创新。劳动生产率依赖于其他资源综合利用的效率。资本（物品用来生产其他物品）的进步会使劳动力更加多产。这是一把双刃剑，因为资本既是劳动力的补足（工具是用来生产的），也是劳动力的替代品（机器人能在装配线上代替焊接工）。所有的这些变化会导致对劳动力的需求上升或者下降。

820

以上是对劳动力市场需求方的一个介绍，但是，仅仅靠这些信息我们是不能确定劳动力市场上工资的大概水平和就业情况的。为了弄清这些，就必须考察劳动力市场的供给方。劳动力供给的潜力依赖于以下几个方面，首先是愿意并有能力工作的人口有多少。人口的年龄分布也很重要。如果人口过分年轻或者年老，劳动力供给的潜力就小，较少的人能够提供生产物品和服务需要的劳动力。其次，我们也要考虑性别的组成。如果存在文化偏见，男女之间的劳动力分工就变得特别重要。最后，移民政策和一个国家的具体实践也会对就业人口数产生影响。

在微观经济层面上，能提供的劳动时间是由个人或者家庭决定的。这种决定基于一个均衡，那就是家庭需要多少收入，同时家庭又希望有多少闲暇时间。闲暇时间意味着不为雇主工作的时间。人们分配给工作的时间直接与工资相关。当工资上涨时，人们分配给工作的时间增加。当工资下降时，人们分配给工作的时间就减少。劳动力提供量的变化应该与劳动力的总供给量的变化区分开来。当以上提到的要素（比如人口、年龄和性别）变化时，劳动力的供给是上升还是下降依赖于这些可变要素的变化方向。

将需求的变化和供给要素联系在一起，人们就能确定工资和就业水平。在劳动力市场上当买主和卖主的决定是相互一致的时候，我们说劳动力市场达到了均衡。换句话说，如果厂商提出的工资被工人所接受的话，雇佣开始。同样地，如果工资不可接受，或者要求的工资不可接受，雇佣就不会发生。当劳动力的供给或者需求发生改变时，工资和就业水平也会随时发生变化。举个例来说，新建立的企业增加了对劳动力的需求，因此工资和就业水平同时得到提高。同样地，随着人口的增多，工资下降而就业增长。当劳动力市场上存在变化时，市场会向均衡方向发展，也就是劳动力的买主和卖主在工资和就业上达成一致。

应　用

劳动经济学有多种有用的应用。首先，考虑需求方的情况，人们可以解释在市场上为什么一个工人比另外一个工人挣得多。收入的不相同可以解释为这个工人比那个工人的生产率更高。从历史上看，汽车、采矿和钢铁工业的工人比其他工业的工人挣得多。劳动经济学把这个解释为这些工人相对于其他工人来说，有较高的生产率。随着时间的推移这些工人的生产率也会改进，因为他们使用的工具得到改进。另一个关于一些工人拥有较高生产率的解释是，他们可能比其他人接受更多的教育。因此得到更高的收入。一般而言，受过大学教育的人赚得更高的工资，因为他们应该有更高的生产率。我们可以得到的结论是，如果一个人工作得更长、更努力或者更快，那么他可以得到更高的工资。劳动经济学用劳动生产率来衡量这个。因此，如果一个人或者一个群体的生产效率比

其他人高，那么他们的工资也会更高。

劳动经济学能提供给工资差异的第二个解释是产品的价值。也许汽车工人、煤矿工人和钢铁工人比零售业的职员、理发师挣更多的钱，是因为前者创造的产品价值高于后者。产品的高价值允许工人拥有高工资。

821 其次，劳动经济学也能从劳动力市场供给方面解释工资差异。从20世纪60年代末起，美国人口经历了一些重大的变化。一些人口从多雪地带（美国东北部）迁移到阳光地带（美国东南部和西南部）。随着大量劳动力从多雪地带搬出，那里的工资水平呈上升的趋势。因为厂商面对逐渐缩小的劳动力人口，不得不抬高工资。与之相反的是，随着阳光地带劳动力供给的上升，那里的工资价格明显有下降的趋势。

另外一个劳动力构成的显著变化是，从劳动力提供方来看，女性的参与率越来越高。从20世纪60年代开始，更多的女性选择出去工作，而不是呆在家中。造成这种变化的原因是多种的。在有些情形下，女性是为了给家庭带来额外的收入，以维持某一特定的生活水平。在另一些情形下，女性进入带薪劳动力市场增加了由女性占主导地位的家庭。这种趋势有可能是由越来越高的离婚率，或女人决定推迟结婚或不结婚而引起的。女性劳动力带来的重要变化是，她们的加入使整体工资水平有下降的趋势。而且越来越多的女性加入使得女性的工资相对于男性来说低很多。当比较男性和女性的工资水平时，我们可以注意到男人一般做大家认为在经济中生产效率高的工作，而女人则做那些低生产效率或者在经济中不占重要地位的工作。

概言之，劳动经济学是非常有用的。它给工资差异提供了非常宽广的解释，并解释了不同群体之间的就业差异。首先，由于各种各样的因素导致工人劳动生产率的差异，影响到对工人的衍生需求。这反映到一些工人的工资水平和就业水平上。其次，消费者愿意并能够支付给劳动产品的价格差异也反映到工资和就业水平上。最后，社会生活结构的变化影响到劳动力的供给，同样也反映到不同工人之间的工资和就业水平的差异上来。

相关内容

对劳动经济学的研究始于19世纪70年代末期，由新古典经济学家发起。自从经济成为社会科学的一门学科，人们一直想追求工资和就业水平的公平。考虑到人类劳动力的天性，劳动经济学可能是经济这门学科中最难确定的领域。将市场运行法则运用到劳动力市场上会更加困难，因为特殊的商品在这个市场上交易：劳动力。多种因素影响劳动力和劳动力市场，以至于抓住供给和需求规则更加困难。不同人群间的关系可能更多地受文化差异的影响，而不是经济情况的影响。

虽然如此，劳动经济学确实提供了有重大意义的一般性概括，使人们去了解就业情况。举例来说，劳动经济学有效地解释了男性和女性间、白人和黑人间，或者年轻和年老工人间主要的工资差异。它也比较好地解释了不同工人的就业能力。随着劳动力不断地细分，人们对这门学问也会有持续的兴趣。更确切地说，随着工作被不断细化，劳动力被安排到更细的工作中，劳动经济学会继续帮助人们理解新出现的工作中工人的工资和就业问题。

当人们在社会中考虑经济的公正问题时，这门科学会有更加广泛的含义。在这个背景中去探究的一个很好的例子是男性和女性的工资差异。据估计，在19世纪80年代的时候，妇女的劳动收入大约只占男性收入的50%。100年以后，妇女的劳动收入大约为同种工作的男性收入的65%。进一步估计，到2000年，妇女会缩小这个工资差距到占男性收入的74%。劳动经济学可以解释这种工资差距渐渐缩小的情况。如果想要的话，它可以提供一个原理，就是政府的政策加速了这种变化的进行。

随着资本主义社会结构持续地改变，其他一些问题会摆在人们面前。包括随着两人收入家庭和妇女主导家庭的数目增多，越来越多的工人会要求灵活的工作时间。科学技术的发展 822 使老板们能够接受这些要求，但能在什么程度上接受就不知道了。另外一个工人们感兴趣的话题是工作分配，这种情况就是两个工人分配

本来属于一个工人的工作。一个工人可以在早上上班，而另外一个在下午。这种结果是为了解决失业问题和满足一些工人不想整天工作的要求。

此外，劳动经济学提供了一个平台去审视这些社会问题，并企图给这些问题找到答案。它帮助经济学家了解这个世界，并形成对这个世界的判断。劳动经济学会继续发展下去，并为经济学解释这个世界添砖加瓦。

参考文献

Blau，Francine D.，and Marianne A. Ferber. *The Economics of Women，Men，and Work*. Englewood Cliffs，N. J.：Prentice-Hall，1986. 作者比较详细地探究了男女工作中工资和职业的不同。他们还探究了美国家庭的正在变化的结构，及其如何影响就业形势。

Braverman，Harry. *Labor and Monopoly Capital*. New York：Monthly Review Press，1974. 作者认为劳动经济学的成果受到了相互竞争的利益集团的强烈影响。他探索了劳动管理关系的起源，技术对工作的影响，以及在资本主义社会中正在改变的职业的成分。

Chamberlain，Neil W.，Donald E. Cullen，and David Lewin. *The Labor Sector*. New York：McGraw-Hill，1980. 一本关于劳动经济学的非常全面的课本，是为那些缺乏经济学知识的人设计的。书中包括了关于工会的影响力，工人的政治活动，歧视以及平等的讨论。

Galenson，Walter. *A Primer on Employment and Wages*. New York：Vintage Books，1966. 该书用清楚易懂的语言解释了劳动经济学和劳动力市场业务的基本原理和实践。统计数据过时了，但是可以通过使用当前的杂志加以弥补。

Kochan，Thomas A.，Harry C. Katz，and Robert B. McKersie. *The Transformation of American Industrial Relations*. New York：Basic Books，1986. 作者追踪了从1975年到1985年间美国经济的发展。他们解释了美国经济中新兴产业出现和基本的基础设施消亡的原因，考察了这些现象对美国工人的影响，并为未来探索了一些方案。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Equilibrium：General，一般均衡；Factor Analysis，因子分析；Labor Supply of Women，妇女的劳动供给；Neoclassical Economics，新古典经济学；Productivity and Wages of Labor，生产率和劳动工资；Resource Allocation，资源配置；Women in the Work Force，劳动力中的妇女。

丹尼斯·A·奥康纳 (Dennis A. O'Connor) 著
胡　雪　译
钱　苹　校

LABOR SUPPLY OF WOMEN
妇女的劳动供给

经济学类别：劳动和人口

研究领域：劳动力市场

妇女的劳动供应意指在任何工资水平上妇女愿意并且能够工作的每周工作时间。这一决定取决于妇女对于收入以及空闲时间的偏好程度，同时也受到她的年龄、教育水平、孩子的数量与年龄、婚姻状况以及配偶的收入水平等因素的影响。以上这些决定的总和构成了妇女的劳动供应。

主要术语

就业（EMPLOYMENT）：个人每周以获取工资为目的至少工作 1 小时，或在自己的家族产业中每周不带薪工作至少 15 个小时，甚至更多。

人力资本（HUMAN CAPITAL）：个人由于在学校教育、在职培训、移民以及维护健康等方面的投入而拥有的技术和能力。

收入效应（INCOME EFFECT）：在工资水平不变的情况下，个人财富水平的改变（例如中得彩票）所引致的工作时间的变化。

劳动力参与（LABOR FORCE PATICIPATION）：有关个人是否处于劳动力队伍中（或已受雇或正在积极寻找工作）。

劳动力参与率（LABOR FORCE PATICIPATION RATE）：劳动力队伍中的人口数量相对于所有成人（16 岁或以上）人口的比率。

经济中的劳动供应（LABOR SUPPLY IN THE ECONOMY）：所有个人劳动供应选择的总和。

个人的劳动供应（LABOR SUPPLY OF INDIVIDUAL）：个人能够且愿意在任意的工资水平上的工作时间。

市场工作（MARKET WORK）：为了工资而工作。

非市场工作（NONMARKET WORK）：个人在家的无偿工作（例如照看小孩，做饭以及打扫清洁等）。

替代作用（SUBSTITUTION EFFECT）：当休闲时间成本（因休闲而放弃的收入）发生变化时带来的个人工作时间的变化。

效用（UTILITY）：个人消费商品、服务或业余时间所带来的幸福或是满足。

综　述

美国劳工部认为所有 16 岁或以上年龄的人都可称之为劳动力。劳动力主要是由受雇佣（每周至少有偿工作一个小时以上，或是每周在自己的家庭产业中无偿工作 15 小时或更长时间）或是未受雇佣（但愿意且能够从事一定的工作且正积极地寻找工作）的劳动者组成。一个没有积极寻找市场工作的人是不能列入劳动者之列的。而个人在自家完成的诸如照看孩子、做饭、打扫清洁等工作也只能算作是非市场工作。

妇女的劳动供应是指妇女个人在是否在家务之余从事兼职或全职工作的问题上的选择所带来的综合影响。由于只有妇女能够生育小孩，传统上她们比之于父亲来说也承担了更多的照看孩子的责任。而由此引发的结果便是，普通

女性比起普通男性从事了更多的无偿工作，例如照看孩子，或是料理家务等等。而她们在从事有偿工作的机会方面比之于男性更是少之又少。如果我们把她们从事的有偿工作和非市场工作都计算在内的话，我们就会发现一方面妇女工作的时间超过了男性，而另一方面她们的空闲时间却比男性少了许多。

劳动供应和劳动力参与彼此是相互关联的。但两者之间也并非完全相同。劳动供应主要关注劳动者个人愿意付出的工作时间和工资水平之间的关系。而劳动力参与则侧重于劳动者从事劳动的意愿如何。

个人的可支配时间可以分成以下几个部分：休闲时间（包括睡眠和照看自己所花费的时间）、市场（有偿）工作时间，以及非市场（家务）工作时间。从一般劳动供应理论的角度来看，从事家务劳动的时间并不能计算在内。而劳动供应的概念也可以解释为除休闲时间以外的时间。不过，在此需要注意的是，休闲时间的付出也有一定的代价，有着一定的价格，也即个人若是处于受雇佣状态下所能获取的工资收入。

根据这一理论，每一个人都通过其效用的最大化决定其自身的劳动供应。在此，效用的最大化所指的是，个人从支付其劳动收入（或诸如配偶的工作所得等其他收入来源）用以消费商品和服务所带来的满足感以及空闲时间里享受到的乐趣等。然而，在现实世界里，所处环境可能迫使个人放弃对自己所偏好的工作和空闲时间的组合方式。正是这些形形色色的个人决定将劳动供应组合成了一个经济体。

工资水平的变化可能带来三种不同的结果：劳动者不得不工作更长的时间或保持原有的工作时间长度，抑或减少工作时间。劳动供应理论考虑了两种工资水平变化所可能导致的结果。其一被称作收入效应，意指劳动者收入水平和财富的变化（由此将带来效用水平的变化）所导致的劳动者个人对其休闲时间的需求（其代价是放弃工作收入）的变化。有人认为，更多的休闲时间和所要放弃的额外收入相比并没有那么重要；当代价（所放弃的收入）增加时，他们对于休闲时间的需求就会下降。其他人则认为，工资水平的提高意味着保持原有的收入水平所需要付出的工作时间大为缩短。因而，他们就可以拥有更多的休闲时间。劳动供应的第二个理论被称之为替代效应，也即当工资水平提高时，劳动者可能要求以收入（包括其所购买的商品和服务）替代休闲时间（以此保持原有的效用水平）。发生这种情况的原因便是休闲时间也必须遵循需求定律：当休闲时间的价格（由于不参加工作所导致的工资收入的放弃）上升时，对休闲时间的需求数量随之下降。

824

劳动供应取决于收入效应和替代效应的净相对量值。在替代效应大于收入效应的情况下，工资水平的升高将带来工作时间的增加，大部分情况都是如此。而在收入效应大于替代效应的情况下，工资水平的升高却只会导致工作时间的缩短，这种情况也被称为反向弯曲劳动供应曲线。

有关研究表明，工资水平的提高可以使男性产生反向弯曲劳动供应曲线（工资水平的增加导致男性劳动供应的减少）；换句话说，如果男性劳动者赚取了“足够”的收入，其中便会有人选择将更多的时间用于休闲。这一情况对于妇女却并不适用。一般情况下，妇女工资水平的上升将使妇女延长她们的工作时间。

单身或者离异、年轻且能获得更高水平的工资收入的妇女更有可能得到全职且稳定的工作（而不会退出劳动力队伍）。如果妇女已婚，并育有年幼的孩子，且丈夫收入水平更高的话，她们获得全职聘用的机会将会大大减少。一般情况下，受过更多教育和技能培训（增加人力资本）的妇女更有机会获得更高工资水平的工作。

正如妇女个人劳动供应决定的总和构成了妇女劳动供应一样，决定加入劳动力队伍的妇女人数和成年妇女的总人数之间的比值也就成为了妇女的劳动力参与率。

应　用

开明的管理层需要对妇女参与劳动力队伍的程度有一个完整的了解。产假、日托、补助，

以及弹性上班制等政策的出台将有助于就业的母亲们在市场工作和照看孩子的任务之间找到最佳的组合方式。例如，弹性上班制政策要求雇员们必须在工作日的“核心”工作时间段上班，但允许他们自由选择此前的上班时间和此后的下班时间。

为了推动适当的公共政策的应用，社会同样也必须了解妇女劳动力参与的程度。对妇女劳动供应的全面了解将有助于预测妇女对于工作动机变化可能做出的反应。这些引起工作动机的变化的因素包括福利金的变化、社会保障体系的变化，以及所得税变化等等。举例来说，儿童护理的税收优惠政策的设计初衷就是为了帮助那些就业的父母们支付照看儿童的费用，从而增强他们的工作动机。

和其他主要的西方国家相比，美国在社会福利事业的建设方面有些落后。许多西欧国家都实行家庭政策。例如，不管家庭之间收入水平的差异，每个家庭都能得到儿童补贴。这一政策的普及使得欧洲的社会福利避免了社会福利在美国国内所遇到的恶名。除此之外，这些国家的政府还经常为就业的妇女提供产假，并且还为母婴提供产前、产后医疗服务。同时，这些国家国内的儿童保健中心也得到了政府的管理和资助，以更好地提供营养、教育、医疗等方面的服务。

在美国，对生育了孩子的妇女来说，最主要的福利规划便是贫苦儿童家庭援助计划（Aid to Families with Dependent Children），简称AFDC。该计划尽管得到了联邦政府的资助，也受到了各州政府的管理，但它所能提供的支持仍然微乎其微。AFDC一直以来都饱受批评，因为它严重削弱了人们的工作动机，并且还造成了许多家庭关系的破裂（大部分州政府都规定，如果家庭成员中包括有成年男性的话，该家庭便没有资格得到这一福利）。还有一些州则是推行一种“工作福利制”，该制度规定，如果贫穷的母亲希望能够得到AFDC的资助，自己就首先必须参加工作，或是接受职业技能培训。

为了能够鼓励人们工作、且维持家庭的完整，理查德·M·尼克松（Richard M. Nixon）总统和吉米·卡特（Jimmy Carter）总统都建议采用一种负所得税制（NIT）以取代AFDC。NIT计划将被编入联邦所得税系统，并以累进的方式支付给那些低收入家庭。伴随着家庭收入的增加，NIT的支付量将以一个特定的比率递减。因此，如果一个家庭中部分成员有工资收入的话，家庭的总收入也会有所增加。由此，工作的动机也将得到增强。与之相对的是，AFDC则实行的是一种相当于对个人收入征收100%税的方式，也就是说，如果家庭收入每增加一美元，AFDC就会相应地减少一美元的补贴。

825

在20世纪60年代，联邦政府在几个城市开展了NIT计划的可行性研究实验。由于接受NIT计划援助的一些家庭的就业率反而出现了小幅回落，国会最终否决了负所得税制的建议。不过，国会也提出了一项勤劳所得的税收优惠（Earned Income Credit，EIC），并把它列为了联邦税法的一部分。按照这一计划，工资收入低于特定水平的父亲或是母亲将可以获得一份退税（实质上就是补贴）。不过，EIC所提供的最大贷款数额则大大低于先前的NIT建议书中所设想的数额。

男性和女性劳动供应的不同有助于解释男性和女性在工资水平和就业率等方面的不同。由于女性和男性相比更容易离开劳动力队伍（例如，因为照看孩子的需要等等）。而在她们经过一段时间之后重新进入劳动力队伍之前，她们必须经历一段困难的失业阶段，因为她们必须花费相当数量的时间了解市场上的职位空缺，并寻找新的就业岗位。同时，由于工作经验和资历是劳动者工资水平的决定性因素，不时地进出劳动力队伍的女性通常也比那些有着稳定的工作的男性或是女性收入水平要低出许多。

相关内容

现代对于妇女劳动供应的研究起始于20世纪60年代，此后取得了长足的进步。妇女，特别是已婚妇女，劳动力参与水平的提高对于相关问题研究的发展发挥了极大的推动作用。同时，计算机在大规模家庭经济状况调查所得数

据的分析中得到了普遍应用，这对开展妇女劳动供应及其对国家经济的影响的研究工作也起了很大的促进作用。

男性的劳动力参与率，尤其是自从第二次世界大战以来，一直不断下降，而妇女的劳动力参与率则相应不断提高。在高失业率的年代，例如经济衰退期，已婚妇女的劳动力参与率通常都会上升，因为在丈夫失业的情况下，原本并没有处于劳动力队伍的妇女就可能进入劳动力队伍。

影响妇女劳动力参与率的因素主要包括如下：女权运动所带来的社会对于妇女就业的态度的转变（特别是对于那些来自社会中上层的已婚中年妇女的看法的转变）；通货膨胀以及实际工资的停滞（因此必须挣得两份工资以维持个人所期望的生活方式）；"粉领"服务工作岗位的增加；以及现代家务的便利化（例如洗衣机和微波炉的应用）等等。妇女所得的工资收入一般都用于购买他人的劳动（为的是减少在家务上花费的时间），例如半加工食品、饭店餐饮以及雇人打扫等形式。

妇女工作意愿的上升（供给因素）以及妇女工作需要的上升（需求因素）共同造就了妇女劳动力参与率的提高。20 世纪初，妇女的劳动力队伍还主要由贫穷妇女、单身妇女、移民妇女以及少数民族妇女所组成。在第一次世界大战的时候，特别是第二次世界大战期间，全力生产的需要鼓励了妇女在生产和服务领域的就业，以取代服兵役的男性。"罗茜和李维特"现象的出现意味着妇女逐渐接受了外出工作，并将其视为一项爱国使命。战争结束后，妇女曾被预言会回到先前的家庭主妇的角色，不过这一传统形式早已被打破。20 世纪末，劳动力队伍中也包括了白人已婚妇女、抚养着年幼的孩子的妇女，中等收入和高等收入阶层的妇女等等。如果现有的趋势能够持续下去的话，我们在 21 世纪初就可能见到大部分的成年妇女都将加入劳动力队伍，并占据几乎一半的劳动力份额。

妇女的工作一直都在经济发展中占据重要地位。伴随着家务和市场工作均衡的变化，妇女劳动供应的增加已使妇女对整个社会所做出的贡献愈加醒目。

参考文献

Blau, Francine D., and Marianne Ferber. *The Economics of Women, Men and Work*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1986. 这本 365 页的书中关于妇女的劳动力供应的两章写得非常好。书中讨论了如何参与劳动大军以及工作时间的决定是怎样做出的；从 20 世纪 40 年代到 80 年代中妇女参与劳动大军的趋势；黑人和白人妇女劳动力供应的差别；以及非市场工作和分娩对妇女的劳动力供应的影响。书中有索引、表格、插图和一个参考书目。

Bowen, William G., and T. Aldrich Finnegan. *The Economics of Labor Force Participation*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1969. 有三章论及了已婚妇女的劳动力供应，还有一章则是关于 25 岁到 55 岁之间的单身妇女的劳动力供应。该书考察了从 1940 年到 1960 年这个时间段，特别分析了种族、年龄、学校教育、丈夫的就业状况以及孩子的数量和年龄对妇女参与劳动大军的影响。写作层次和学术性对于高中生和大学生，以及普通读者都是可以理解的。全书共 897 页（有 187 页专用于写妇女），有表格、插图和一个索引。

Cain, Glen G. *Married Women in the Labor Force: An Economic Analysis*. Chicago: University of Chicago Press, 1966. 凯恩使用人口统计局十年一度的普查数据调查了从 1900 年到 1964 年间妇女参与劳动大军的情况，集中在从 1940 年到 1964 年这个时间段里。该书讨论了影响已婚妇女劳动力供应的因素，如家庭收入、妻子的工资比率、其他家庭成员的工资比率、妻子不计报酬的家庭工作时间的价值、其他家庭成员的不计报酬的家庭工作时间的价值，以及妻子在市场工作、家庭工作和休闲中的偏好。全书共 159 页，包括了一个索引和一些表格。

Goldin, Claudia. *Understanding the Gender Gap: An Economic History of American Women*. New York: Oxford University Press,

1990. 这本详尽的著作调查了从19世纪末到20世纪80年代美国妇女的劳动力供应和参与劳动大军的情况。论及的话题包括非白人和白人妇女，以及单身妇女和已婚妇女在参与劳动大军上的差别；阻碍已婚妇女就业的法律和习惯（婚姻障碍）；以及教育和育儿对妇女的就业造成的影响。全书共287页，包含有一些插图、表格和一个索引。

Lloyd, Cynthia B., and Beth T. Niemi. *The Economics of Sex Differentials*. New York: Columbia University Press, 1979. 有一章解释了妇女劳动力供应的理论。该书详尽地论及了从1947年到1978年这个时间段，特别是妇女参与劳动大军，展示了男人和妇女、白人和非白人妇女，以及不同年龄的人这些比率有着怎样的不同。书中包括了关于妇女专职和兼职就业和时间的数据。全书共355页，包括了索引、参考书目、表格和插图。

互参条目

Employment Theory，就业理论；the Income Effect，收入效应；Labor Economics，劳动经济学；Wage Inequality，工资不平等；Women in the Work Force，劳动力中的妇女。

艾米丽·P·霍夫曼（Emily P. Hoffman） 著
胡雪 译
钱苹 校

THE LABOR THEORY OF VALUE
劳动价值论

827 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论和经济思想史

劳动价值论认为，商品的价值由生产该产品所需要的一般社会必需的抽象劳动时间决定。

主要术语

抽象劳动（ABSTRACT LABOR）：从任何一种特殊形式的劳动中抽象出来的一般的、无差别的劳动，且从资本主义的社会关系下的社会视角来看，是其他劳动形式的等价。

具体劳动（CONCRETE LABOR）：有用的劳动；特定类别的，有其特定目的的生产活动。

固定资本（CONSTANT CAPITAL）：一种货币资本的形式，资本家将其用于购买生产资料；其价值在生产过程中不断贬值甚至消耗殆尽，但可在生产出的商品身上得到体现。

交换价值（EXCHANGE VALUE）：商品价值的量化。抽象人类劳动的一种形式。

劳动力（LABOR POWER）：人类所体现的劳动能力，在资本主义制度下可成为一种商品。

生产方式（MODE OF PRODUCTION）：特定历史条件下生产活动的组织形式，表示人类与自然之间以及人类相互影响、相互作用的特定方式。

劳动的社会分配（SOCIAL DIVISION OF LABOR）：社会总劳动处于不同的具体目的的分配，对于整个社会维护的再生产的进行至关重要。

使用价值（USE VALUE）：通过自身物理及非物理属性来满足人类需求的一种物体或一种效果。

可变资本（VARIABLE CAPITAL）：用于购买劳动力的货币资本。

综 述

有序的商品和劳务的生产活动对于维持人类生活至关重要，同时也是人类与生俱来的一种需求。为了创造保证人类的生存和再生产所需要的产品，人类必须持续不断地影响并改造自然。例如，农民必须耕地、播种、培育秧苗、直到作物成熟并生产出食物，例如玉米。卡尔·马克思（Karl Marx）就曾强调指出："任何一个小孩都知道，如果一个国家停止劳动，不用说一年，就算是几个星期，也会维持不了。"在人类社会早期，生产的社会分工使得不同的集团或个人承担了不同的生产任务，并以这种方式保证了整个人类的继续生存。社会可利用的总劳动时间被分配到具体的劳动力，尽管这一分配在数量和比例上并非一成不变，但仍然要受到一定的限制。人类生活所依赖的物质材料的生产，要求人类不仅能够影响，而且能够改造自然。同时，也要求人类彼此之间能够相互依赖，共同完成某些特殊的活动，以满足人类在粮食、衣着以及住所等方面的需求。生产活动在人类与自然，以及人类自身之间的特定组织方式构成了生产的形式，也就是生产方式。

资本主义是一种特定历史时期的生产方式，

有其自身的特点。社会给予个人使用原料、工具、机器以及厂房等方面的决定权是资本主义生产方式的主要特征。换句话说，一部分人拥有并控制着全体人类所需的生产和生存的工具。生产的手段集中于社会相对较小的人群手中。这群拥有并控制着生产资料的人就是资产阶级。而社会上数量更多的，但并不占有或控制生产资料的人便成为了劳动阶级。这一阶级的人只拥有一件商品——劳动力。这一分化所造成的结果，便是工人们不得不把他们的劳动力商品出卖给资本家，以获取工资，然后才能够购买生活所需的各种商品和服务。因此，在资本主义制度下，生产便构成了工人阶级和资产阶级之间的阶级关系，而劳动的能力也转化成为了一种商品。

由于社会劳动分工有其自身的必然性，资本主义的生产方式通常也被认为是分配社会劳动时间的一种特定形式。在分配劳动时间方面并没有一个预先的协议，所以，由此引发的各种商品和服务的生产和分配同样也没有所要遵循的协议。生产活动由私营生产者独立承担，而他们并不关心如何支配自己手中的劳动时间，使之适合社会劳动分工的需要。

此外，资本主义制度下的生产活动以获取利润为最终目的，至于采用哪种具体形式的生产过程，资本家并不在意。资本家所关心的，只是如何在市场上出卖这些生产出来的商品，并换取货币，以实现他们期望的利润。除此之外，一部分交易过程中获取的资金将被用于购买新的生产资料，目的在于在原有规模、甚至扩大的规模上更新生产过程。市场交易也是生产过程不可或缺的一部分，也是整个再生产过程中不可缺少的一个环节。因此，资本主义制度必须依赖一个成熟的、能够自由买卖商品和劳务的市场才能继续生存。商品和服务的生产和分配正是在这种普遍的交换过程中发生的。

在这一特殊的社会生产组织形式下，劳动力产品转化成了商品。依照卡尔·马克思（1818—1883）的理论，商品有着双重的身份：使用价值和交换价值。所谓使用价值，意指商品本身必须有能满足人类需求的物理特征或非物理效果。人类在生产过程中消耗的大脑、肌肉和神经等人力因素将在生产出来的商品的特定有用性的基础上实现它们的价值。举例说，计算机程序员的劳动成果是一个能完成特殊操作任务的软件，而理发师的劳动成果则是发型。在所有的示例中，所有的劳动成果都是一件有着独特物理品质和非物理效果、有其自身特征的商品。而这正是商品的使用价值。在使用价值的生产过程中所参与的特殊劳动，也被马克思称为具体劳动。

不同的商品一旦被生产出来并进入流通领域，它们之间便以某种数量上的等价关系而互相联系在一起。例如，一件外衣可以用于交换两件衬衫：一件外衣值两件衬衫，或者说两件衬衫可交换一件外衣。由此可见，每种商品都可以在特定数量关系上和其他商品实现互相交换。商品的这种属性，被称为交换价值。商品的交换价值只能在商品的交换过程中体现出来。在商品相互交换的过程中，人们忽略了它们本身所具有的具体属性。而隐藏在商品之间的共同属性在交换完成后，却逐渐浮出了水面，并以交换价值的形式出现在世人面前。

如果我们忽略了商品的有用性，我们也就无法看到那些消耗在商品中的劳动的不同属性和特定形式。因此，我们所能看到的，就只是商品之间的共同点——所有商品都是社会总劳动的一部分——而已，除此之外，所有其他有关商品的属性，我们都已忽略不计。此时，所有的商品也就被简化为了人类的抽象劳动。通过交换，我们不仅可以发现不同的劳动之间具有相互依赖性；同时，资本主义商品生产过程中，商品交换价值的来源也被揭示了出来——人类无差别的劳动，也就是抽象劳动。因此，商品的交换价值来源于相同的人类劳动，也就是马克思所说的抽象劳动。因而，商品也就成了承担着社会上一部分的无差别的人类劳动的物质载体，从这个角度上说，商品本身也就成了价值。在资本主义的社会关系下，人类的抽象劳动在形式上表现为商品的交换价值。由于人们把商品之间的相互关系当做是交换价值，人与人之间的相互关系也就成了社会上总的、无差别的人类劳动的一个部分。

与商品的双重属性——使用价值和交换价

值——相对应，劳动也具有双重属性——具体劳动和抽象的人类劳动。马克思认为，他对政治经济学理论所做出的最大贡献就是揭示了劳动的两重性。在交换过程中，商品隐藏了它们的物理形式，并表现为它们隐藏着的、平等的一面——抽象人类劳动的载体，也就是价值。考虑到社会劳动分工以及生产的不同动机，资本主义的生产者只有一个选择：他们必须以交换为生产目的。因此，人类劳动从生产过程的开始就拥有了价值这一属性，而不是在交换过程中才取得的。

由此，商品的价值量的大小也只能根据所包含的抽象的人类劳动的量来衡量。而抽象的人类劳动只能用时间来计算——以分钟、小时或是天为单位。不过，所谓抽象的人类劳动，意指在正常的社会生产条件下，在现有社会的技术条件下，生产某种商品时所必需的平均的熟练程度和劳动强度。也就是说，应当取懒惰的，或是低效率的劳动者的效率与高效率的劳动者的工作效率之间的平均值来计算抽象人类劳动，并以此决定一件商品的单位社会价值。劳动价值理论认为，商品的价值是由生产过程中消耗的社会必要的抽象人类劳动量决定的。

829

应　用

劳动价值理论可被用于解释资本主义社会长久以来的失业现象。这一理论的应用首先应着眼于流通领域，我们用M—C…P…C′—M′表示资本流通。资本流通从货币（M）开始，到货币（M′）结束。流通的核心是，资本家可以在商品的交换过程中获取比他先期投入时更多的资金（M′>M）。资本家投入货币资本（M），目的在于购买资本（C），劳动力，以及其他必要的生产资料以获取生产潜力。在生产过程（P）中，劳动力与资本相结合，并将资本（C）改造成为商品（C′）。在这一过程中，生产潜力转化为了现实的生产力。在生产过程中，原有生产资料的价值不断被消耗、贬值，并通过工人劳动逐渐转移到了生产出来的商品身上。马克思把这类生产资料称为不变资本，因为它们的价值会在商品产出中（C′）依照使用和消耗的程度得到补偿。

正如其他所有的商品一样，劳动力商品的交换价值也由生产这种商品所需的社会必要劳动时间决定。而在劳动力商品中，它的交换价值也就是维持、更新以及再生产劳动者及其家人所需要的商品。用于购买劳动力商品的货币资本被称为可变资本。在这一等价交换过程中，资本家付出了劳动力的交换价值，也就是可变资本，获取了劳动力的合同期内的使用价值，例如每天8小时。由此可见，劳动力的使用价值——创造价值，属于资本家所有。

在资本家的指挥下，劳动力和生产资料结合在一起，共同创造了商品产出。但劳动过程本身也是创造价值的过程。劳动者通过劳动，不仅把不变资本的价值转移到了商品身上，同时，也创造了等价于合同劳动时间内创造的商品价值量的价值。也就是说，工人还给资本家的，形式上是商品产出（C′），实质是和用于购买劳动力的可变资本（V）等量的价值。这一价值以社会必要抽象劳动时间衡量。

如果一个工作日包括有8个小时，且劳动力商品的价值量等同于4小时的劳动，那么，剩余的4个小时的劳动量就无偿归资本家所有了。除去活劳动为再生产劳动力价值而生产的4个小时，他在剩下的4个小时中创造的商品价值被称为剩余价值（L—V）。剩余价值构成了利润的基础，但在形式上，它却仅仅是表现为增加的货币价值（M′—M），并被资本家在流通过程中榨取。在此，马克思揭示了利润的来源：剩余价值。而剩余价值的来源则是劳动者的无偿劳动时间。剩余价值（S）和可变资本（V）的比率被马克思称做是剩余价值率。购买了一定时间的劳动力之后，资本家便会着手从劳动过程中榨取最大的剩余价值。这一目的可以通过增加S，也就是增加绝对剩余价值达到；或者也可以通过降低V而增加相对剩余价值达到。

资本家可以通过两种方法延长劳动时间。其一，延长劳动者的绝对劳动时间，例如，从8个小时延长至10个小时。以此，劳动者无偿工作的时间就相应得到了延长。剩余价值也就以工人在额外的两个小时内创造的价值的形式

得到了增长。此外，资本家也可以在不改变原有的技术、机器以及劳动过程，不改变劳动的物理特性的情况下，通过加强监督管理，增加劳动强度，强迫工人们以更快更努力地工作的方式达到同样的目的。劳动强度的增加直接导致了相同时间内生产的商品数量的增加、价值的增加，并最终帮助资本家在同等的时间内抽取更多的剩余价值。

不过，增加绝对剩余价值的方法将会面临来自生理和社会两方面的限制。因此，资本家要增加工作日中工人无偿劳动的时间，则必须降低构成了劳动力价值的那部分商品的价值，以此增加工人无偿劳动时间，并获取更多的相对剩余价值。通过这一方法，剩余价值便以等量的活劳动在同样的时间内创造更多的商品的形式得到了增加。但事实上，在这一过程中，劳动价值和商品价值都降低了。在资本家看来，这种方法增加了劳动力的生产效率，而在另一方面，这一做法却又降低了商品的价值。

830

当资本控制了生产过程之后，它就会通过完善劳动过程提高劳动力的生产效率。劳动过程的重组，主要目的在于将劳动任务惯例化，同时进一步将其细分至最基本的重复性运作，并将其固定地分配给特定的工人。很快机器便开始取代人在生产过程中的部分作用。于是，从资本的角度上看，工人的数量就显得多余了。由于资本家对剩余价值贪得无厌地追求，为获取表面上的利润，他们必将不断降低生产成本，由此也必将导致工人的失业。所以，失业是资本主义制度为追求利润所直接导致的一个正常结果，也是资本主义生产方式的一个普遍的特征。正是由于失业现象的存在，资本家才能够在约束工人行为的同时保持较低的工资水平。失业工人造就的富余劳动力储存阻碍了工人为争取增加工资和改善劳动条件所进行的罢工斗争。因为参加罢工斗争的工人也知道，他们自身随时都可能被别人代替。同时，资本家为了在竞争中获胜，同样需要解雇职员。由于机械化程度的提高，固定资本相对于可变资本比率不断上升，日本的汽车生产商就可能生产出在质量上可与美国汽车相媲美，甚至更好的汽车，而使用的劳动时间不及美国生产商的一半。根据劳动价值理论，上述情形出现后，日本汽车的生产成本将会相对较低，因而，日本的汽车公司便可以在较低的价位上出售汽车，从而占据更多的市场份额，获取更多的利润。日本汽车公司市场份额的上升正是以美国汽车生产商的份额的下降为代价，而竞争力的下降迫使美国公司缩减生产、关闭工厂，并造成大量多余劳动力的失业。资本家如果不能在相互之间的竞争中取得成功，所带来的失业问题也将愈加严重。对于底特律汽车制造业工人来说，没有比这更让人痛苦的事情了。

基于劳动价值理论的失业理论，让人在关注长期失业现象存在的同时，也不禁注意到了其他的一些相关情况。而在资本主义的竞争中失败也将激化长期以来存在的严重问题。同时，随着问题研究的深入，人们进一步发现，单一的国家经济体并不适合作为研究的基本单位：日本的低失业率或许正是由于美国的高失业率所造成的；而美国相对较低的失业率也可能来源于其他更不发达的资本主义国家更高的失业率。研究失业现象必须把世界上的资本主义经济作为一个整体来研究，而不应当仅仅局限在一个单一的国家经济体之内。

相关内容

劳动价值论在马克思的著作中得到了最为充分的发展。大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）的劳动理论对亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）的劳动理论做了批判和发展，而马克思在对大卫·李嘉图的理论进行批判吸收之后，更是创立了自己的劳动价值理论。斯密的劳动价值理论仅仅适用于土地私有化和资本积累之前的“早期和野蛮社会”。他认为，只有生产商品所需要的不等的劳动量才能构成商品之间互相交换的基础。在此之后，商品的天然价格则由三个部分组成：工人工资、资本利润，以及地租。在此，商品的价值由交换过程中买入的劳动量决定。

李嘉图并不赞同斯密的这一观点。他认为，商品的相对价值由生产商品所必需的相对劳动量决定，即使是在圈地运动和资本原始时期也

是如此。他还认为，上述情况下的价值决定的一般法则应当予以修正，而不应当像斯密那样，不是推翻了其他的衡量标准，就是把它和其他的标准混为一谈。马克思则认为，由于李嘉图调查方法的不当，他的分析同样存在一些局限性。李嘉图无法认识到劳动所具有的两重性，因此，也就无法区分抽象劳动及其在流通领域内的外在形式——交换价值——之间的差别。

由于李嘉图学派的社会主义者们激进地使用了李嘉图的劳动价值理论，也由于马克思揭示了剩余价值来源于工人的无偿劳动时间，政治经济学的古典学派以及马克思本人都不得不面对重重的反对声浪，与其交锋的中心观点在他们劳动价值理论的著作中都有所阐述。李嘉图和马克思的反对者用主观价值理论（认为商品的价值由消费商品和服务所得到的效用和满意程度来衡量）取代了客观价值理论（认为商品的价值量由生产这种商品所需的社会必要抽 831 象劳动时间所决定）。这一学派的经济学家们通常被称为新古典主义学派，根据他们的观点，商品的价值由该商品的需求和供应的对立力量决定。

1960 年，皮罗·斯拉法（Piero Sraffa）《用商品生产商品》（*Production of Commodities by Means of Commodities*）的出版导致了学术界对于新古典主义价值理论的毁灭性批判；同时，也重新引发了人们对于研究客观价值理论的兴趣。斯拉法在他的著作中认为，商品的价格由两方面的因素决定：一，再生产的条件；二，商品分配时所需要的条件，只有这样商品才能连续以同样的比例在同样或扩大的规模上生产。拥护使用这种计算相对生产价格方法的经济学家被称做是新李嘉图学派。

综上所述，关于商品的价值决定，主要有三派相互对立的理论。一些经济学家支持马克思的劳动价值理论，另一些人则主张新李嘉图/斯拉法学派的理论，而大部分的经济学家则拥护新古典主义的价值理论，认为商品的价值或价格由商品的供应和需求主观地决定。

参考文献

Braverman, Harry. *Labor and Monopoly Capital*. New York: Monthly Review Press, 1974. 第一章到第四章提供了一个对在近代史上出现资本主义社会关系下劳动和劳动过程的详细分析。

Foley, Duncan K. *Understanding Capital*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1986. 概括地介绍了卡尔·马克思的经济理论。关于方法的部分不错，而且第四章提供了一个对作为资本主义生产内在特点的机械化记述。

Heilbroner, Robert L. *The Worldly Philosophers*. 5th rev. ed. New York: Simon & Schuster, 1983. 副标题为“伟大的经济思想家的生活、时间和思想”，这是对政治经济学、经济学家和他们的分析的可能最好的介绍。该书由经济学中格调最高尚的作家之一写成。向没有任何经济学背景知识的人强烈推荐本书。

Marx, Karl. *Capital*. Vol. 1. New York: International Publishers, 1967. 任何科学研究领域都没有原作的替代品。关于商品的章节是马克思对劳动价值论的清楚的介绍。这是引起争议的一章，但还是值得一读。

Meek, Ronald L. *Studies in the Labor Theory of Value*. New York: Monthly Review Press, 1956. 经济思想史领域的经典著作。对于劳动价值论从亚当·斯密到大卫·李嘉图，再到卡尔·马克思的发展，以及新古典主义和皮耶罗·斯拉法对价值理论的贡献，米克都做了非常好的分析。本书可作为马克思《资本论》的背景资料。

Shaikh, Anwar. “Marx's Theory of Value and the ‘Transformation Problem’.” In *The Subtle Anatomy of Capitalism*, edited by Jesse Schwartz, Santa Monica, Calif.: Goodyear, 1977. 从生产的集中及其作为偏离劳动价值论的一个起点的重要性开始写起。价值、直接价格和生产价格之间的联系，以及货币的必要性，都以具有启发性而严谨的方式进行了分析。书中还介绍了所谓

的转换问题的解决方法。

——. "The Transformation from Marx to Sraffa." In *Ricardo, Marx, Sraffa*, edited by Ernest Mandel and Alan Freeman. London: Verso, 1984. 马克思的价值论中劳动的集中是建立在分析价值和货币利润率之间的联系，以及由相对劳动时间决定的相对价格变动的确定之前的。书中提供了经验数据来支持劳动价值论作为一种价格理论的正确性。

互参条目

Capitalism，资本主义；Classical Economics，古典经济学；Labor Economics，劳动经济学；Marxist Economics，马克思主义经济学；Neo-Ricardianism，新李嘉图主义；Political Economy and Economics，政治经济学和经济学。

杰弗里·T·斯图尔特（Jeffrey T. Stewart） 著

胡 雪 译

钱 苹 校

THE LAFFER CURVE
拉弗曲线

经济学类别：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

拉弗曲线是对所得税率和政府总的税收收入间关系的一种程式化的描述。它表明总的税收收入最初随着平均税率的增加而增加，但达到临界点之后，税率的进一步增加将会导致总税收收入的减少。

主要术语

平均税率（AVERAGE TAX RATE）：所征收税率在整个税基中所占的百分比，包括收入税、财产税、消费税等。

拉弗效应（LAFFER EFFECT）：由拉弗曲线阐明的税率与总体税收之间一种成反比的关系。

边际税率（MARGINAL TAX RATE）：对最后一个应增税的一美元所征收的税率，包括收入税、财产价值税和消费税。

限制区域（PROHIBITIVE ZONE）：根据拉弗曲线，该区域的税率对经济有很大的抑制作用，所以在该区域降低税率将会使税收增加。

供给学派（SUPPLY-SIDE ECONOMICS）：认为政府刺激经济的政策的重点应该在以某种方式鼓励（至少不阻碍）生产资源的市场供应，而不是在最终商品和服务的需求上。

税收革命（TAX REVOLT）：20世纪80年代的一场政治运动，旨在大范围地削减税收，尤其是个人所得税和资本税，例如资本利得税。

税收距（TAX WEDGE）：总收入与净收入之差；根据拉弗曲线增加税收距的大小将不利于生产力。

综　述

拉弗曲线是一个名称，是税率和政府总体税收间一种特殊关系的图示。该曲线是以美国经济学家阿瑟·拉弗（Arthur Laffer）的名字命名的。1974年在华盛顿市的一家饭店，拉弗首次将拉弗曲线画在一张餐巾纸上。“拉弗曲线”这一说法是拉弗的朋友和他的一个经济学同事万尼斯基（Jude Wanniski）首次使用的（拉弗后来说这个图表实际上是万尼斯基画的，应该被称为万尼斯基曲线）。然而，由曲线阐明的基本思想是古老的、完善的，至少可以追溯到18世纪的税收原则。事实上，一些经济学家认为拉弗曲线的基本原则曾由14世纪阿拉伯哲学家卡尔东（Ibn Khaldun）描述过。

如果画一张图表，横轴表示税率，纵轴表示总税收，拉弗曲线就呈抛物线或拱形。从零（零税率、零税收）开始，以渐减的速度上升，到达顶点后开始以渐增的速度下降，然后以某种高比率到达横轴——零税收——某些曲线中显示为100%，虽然总税收降至零的比率不一定是100%。

如果改变税率对经济活动没有影响，那么税率和税收间关系的图表将会是一条带有坡度的直线，坡度是由特定年限内的总收入决定的。拉弗曲线的形状取决于税率的变化方式影响个体行为如工人、消费者、投资者、雇主以及生产者。供给学派经济学家，包括拉弗和万尼斯基强调提高税率带来两种作用：阻碍的作用以

及逃税的作用。这些作用对经济的影响程度随着税收形式的不同而不同。比如说，个人所得税对劳动有更大的阻碍作用。

供给学派经济学家认为提高个人所得税将减少个人努力（个人劳动力的出售）所得的净回报。因此，导致可供出卖的劳动力数量减少。一些工人会退出劳动力市场，因为他们发现他们扣除税收后的收入不足以补偿他们的损失。他们失去了很多参加娱乐、家庭和其他活动的机会，却不花时间制造可销售的劳动力以换取收入。同样的，那些能够支配自己每周或每月工作时间的长短的人，比如律师、会计或模特将会继续工作，但会缩短工作时间。他们会花更多的时间进行娱乐，一般他们会将时间花在工作以外的活动上。

833

增税的其他阻碍作用的主要形式是针对投资者的。其原因与对劳动的阻碍作用相似。但它强调的是风险暴露，而不是娱乐机会的损失。投资者愿意冒着风险拿出他们的金钱去资助有生产能力的企业，这是由于他们期望以后能通过增加的投资利得来增加财富，并由此增加他们未来潜在的消费。提高税率将会降低投资者的净利润，并因此减少投资者冒风险的意愿。结果就造成投资的金额减少，并因此降低资本形成率，从而减少经济潜在的增长。

税率与征得税收之间彼长此消关系的其他主要原因还有避税和逃税。人们认为，随着税率的增加个人将会通过找不征税的或少征税的收入（比如非现金的报酬或实物报酬）来寻求合法避税。他们还利用一些非法的手段来避税，如低报收入或高报备抵和应扣减数额。

当税率相当低的时候，增税的阻碍作用就相对较小，此时拉弗曲线在低税率的地方非常陡峭。这表明税率的增加将会导致税收几乎等比率或者是等比例地增长。然而，随着税率的增长，阻碍作用和避税或逃税的作用也会更加明显。这种现象的发生将会持续至高税率对高税收的消极影响超过积极影响，以及税率的增长导致税收的净损失，即从曲线来看，税收已经翻过了拉弗曲线的峰顶，正处于曲线的下降阶段。

然而，正如增税率会对经济产生阻碍作用，并鼓励了逃税和避税。降低税率的作用恰好相反。如果国家处于曲线的下降阶段，那么降低税率的积极作用将会超过仅仅是数量方面的作用，降低税率则将会增加税收。

应　用

体现在拉弗曲线中的概念的主要应用是评价一国的税收结构。如果目前的税率高于最大收入率，税率的降低很明显会使各方受益。纳税者将会拥有更多可支配的收入，经济生产率将会提高，政府将会有更多的收入来资助其活动。

用拉弗曲线来评价税收政策的一个问题在于，总的来说，不可能知道在一个特定时期该国家处于拉弗曲线的什么阶段。也就是说目前的税率是高于还是低于曲线的顶点。曲线通常用一种固定的方式来表示，呈现出对称曲线的形状。它表示最高税收率大约为50%。但不能认为一定就是如此。最高税收率不是一个常数，它本身是个变量。会由于国家的不同而不同，在一国内也会因时间的不同而不同。此外，如果突然发生政治或社会环境的变化，曲线的形状也会随之改变。例如，在战争时期，人们认为高税率是必要的，并由此愿意承担，不起阻碍作用。然而，当战争一结束，国家就会转向和平时期的经济。关于税收的态度就会彻底改变。如果人们认为国家的高税收政策没有必要，他们就可能对纳税产生憎恨情绪。阻碍作用产生的可能性就更大了。同样地，如果政客或其他人不断告诉人们税收不仅是邪恶的，而且是不必要的，政府通过征税使他们成为牺牲品，那么他们就可能对中等数量的税收都受不了。

虽然不可能知道拉弗曲线在一个特定时期的确切形状，或者目前的税收结构在曲线中的具体位置，但是拉弗曲线所表达的观点仍有助于评价任何对税率或税法整体结构进行的改变提议。如果能估计出某一特定时期与税收和税率有关的真正拉弗曲线的形状和位置，政策制定者和计划者就能估计出税率变化所带来的激励和阻碍的效果。但这样做很难，部分原因是过去在不同的社会和政治状况下的经验可能会

834 产生误导。但是估计拉弗效应是评价任何税收政策因素的必不可少的部分。

相关内容

拉弗曲线所表达的基本观点源远流长，可能要追溯到14世纪。当税率很高的时候税率和总税收的变化就可能出现相反的关系，这一观点在过去经常得到人们的支持。然而，长久以来，这一观点一直不是税收政策在任何社会的理论或概念基础的一个重要部分。

18世纪对最优税收政策原则的讨论强调税收保持中性，这是一种特定税收政策的理想特征。也就是说，如果可能，税收不应该对市场行为产生影响。在实际生活中，很少有真正中性的税收政策。至少税收政策对市场供给的消极影响超过积极影响是可能的。被称为拉弗曲线的税收和税率之间的反比关系对于早期的政治经济学家来说显然不是一个重要考虑的因素。

然而，拉弗曲线是现代供给经济学观点的重要组成部分。正如凯恩斯对经济政策的需求管理观点一样，供给学派也承认总供给和总需求决定产出、就业和价格通货膨胀的均衡。然而，供给派经济学家认为，是生产要素的总供给而不是最终产品和服务对经济增长起作用，政策制定者在设计和实施旨在促进经济增长的政策时应该注意到这点。凯恩斯或者需求学派认为减税促进经济增长的原因是减税能增加消费者可支配的收入从而能增加消费者的支出，而供给派观点强调减税的激励作用，减税能增加市场劳动力和其他生产资源的供给。

事实上，这与凯恩斯的宏观经济理论中税收的减少将会减少总税收增加的观点没有不一致之处。两种观点的不同之处在于产生作用的方式及其原因。拉弗和其他拉弗效应的支持者强调供给而不是需求刺激和税率边际改变的效果。

参考文献

Adams，James R. *Secrets of the Tax Revolt*. San Diego：Harcourt Brace Jovanovich，1984. 一个针对20世纪80年代反税收的反抗理论基础的极好的讨论，包括了拉弗效应。

Hailstones，Thomas J. *A Guide to Supply-Side Economics*. Richmond，Va.：Robert F. Dame，1982. 将拉弗效应放在供应方经济学中，并且追踪了供应方观点基本原则的历史发展。

Lee，Dwight R.，ed. *Taxation and the Deficit Economy*：Fiscal Policy and Capital Formation in the United States. San Francisco：Pacific Research Institute for Public Policy，1986. 这些文章探索了美国经济和政治体系影响投资的各方面。一些作者讨论了拉弗效应。

Wanniski，Jude. *The Way the World Works*：How Economies Fail and Succeed. New York：Basic Books，1978. 该书最大限度地普及了拉弗曲线，并且显示出这个曲线如何同供应方经济学的其他原则相关联。

互参条目

Fiscal Policy：Supply-Side Effects，财政政策：供给方效应；Investment Decision Criteria，投资决策标准；Saving，储蓄；Tax and Taxation，税收和税收制度；Tax Rate：Marginal Revenue，边际税率。

菲利普·R·福布斯（Philip R. Forbus） 著

胡 雪 译

钱 苹 校

LAISSEZ-FAIRE, LAISSEZ-PASSER, AND THE HISTORY OF LIBERALISM
自由放任、自由通行和自由主义的历史

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济思想史

自由放任，又称为自由通行，或是国家在个人经济决策和经济事务的基本自然秩序方面不干预的学说，它在18世纪末期和19世纪成为了自由资本主义、古典经济思想史和经济自由主义的口号。到了20世纪，受社会改革家和社会福利经济学发展的影响，它已经被修正。

主要术语

资本主义（CAPITALISM）：主张社会建立在个人自由追求他们的自我经济利益和政府应该遵从这些个人目标的经济理论。

古典经济学（CLASSICAL ECONOMICS）：由亚当·斯密（Adam Smith）、大卫·李嘉图（David Ricardo）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）、约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill）于1776年至1875年创立的经济学理论，主要是对资本主义的运作和有用性进行理性分析。

民主（DEMOCRACY）：从历史角度来说，是一个少数服从多数规则的体系，与主要为了服务于个人利益的社会组织相对立。

自由贸易（FREE TRADE）：指的是没有政府的特殊限制的相对来说不受制约的进口和出口。

看不见的手（INVISIBLE HAND）：这个表达法是亚当·斯密提出的，尽管有冲突和矛盾，但经济利益的追求受上帝的指引，这样最终提高了他人的福利。

自由主义（LIBERALISM）：指的是一种能够最好服务于和保护个人对经济利益追求的社会组织，同少数服从多数的原则是对立的。

自然规律（NATURAL LAW）：从历史的角度来看，它是指上帝已经赋予人类一种道德本能，这种本能构成了人类的天性，并帮助人类建立人类的自然秩序，这样经济事务中也存在自然秩序。

自然权利（NATURAL RIGHTS）：指的是人们自由追求自己经济利益和获得财产的权利，并在此过程中发现自身更高的价值，同时为社会的公共利益做出贡献。

公开市场（OPEN MARKET）：这是一个概念化的市场，指的是个人不受政府或是其他任何干涉而进行买卖和交换。

重农主义者（PHYSIOCRATS）：指的是18世纪一种法国经济思想学派，他们提出的一些思想和理念是经济自由主义的基础。

综　述

"别管它，让它过去"，或是叫做自由放任，或是通行证，它们都是18世纪法国一个很普通的表达法。但是在经济层面上，这些词却和很多名人联系到了一起，例如，文森特·古尔内（Vincent Gournay，1712—1759），阿德里安·玛

丽·莱格德尔（Adrien-Marie Legendre，1752—1833），阿金森侯爵（Marquis d'Argenson，1694—1757），法国主要的重商主义的部长们的朋友，比如说让·巴普蒂斯特·科尔伯特（Jean-Baptiste Colbert，1619—1683）和安·罗伯特·雅克·图古（Anne Robert Jacques Turgot）。18 世纪 70 年代以后，它又成了对古典经济学家的信念的简洁总结，也是他们试图去理性分析的刚出现的自由资本主义的简洁总结。这样自由放任与经济思想的先锋学派相联系，该学派有自己明确的经济体系和政治意识形态。自由放任包含了很多道德和哲学上的信念，反过来这些道德和哲学上的信念又对 19 世纪末期和 20 世纪早期资本主义经济思想和政治自由主义发挥了重要的影响，尤其是在英国和美国，尽管这种自由主义和资本主义相结合的观点在其他英语国家以及西欧都很重要。

自由放任或是经济自由主义刚开始时是由法国一群所谓的重农主义思想家提出的，其代表人物包括弗朗西斯·魁奈，威克特·里奎第（Victor Riqueti）和皮埃尔·萨缪尔（Pierre-Samuel）。重农学派建立西方第一次全面的经济体系，他们的目的旨在强调一个健康的农业体系是国民经济繁荣的关键，他们的根本论证就来源于那种教条式的信念，即所有的经济活动都受一种不变的、普遍的规律所制约。所以，这些规律的运行应该免受政府的干预，市场应该得到开放，贸易也应该得以自由地进行。但在 18 世纪法国崇尚独裁主义和重商主义，所以重农主义者的著作并没有带来什么明显的影响，836 但是在其他地方却不是这样。

相反，在 18 世纪末期和 19 世纪末期这段时间内，大英帝国的一些道德哲学家和政治经济学家却对自由放任或是通行证做出了全面的解释，他们充实了经济自由主义的方方面面，亚当·斯密就是其中的一位（1723—1790，他的著作《国富论》（*An Inquiry into the Nature and Cause of the Wealth of Nations*）实际上成为有史以来最富有影响力的著作），其他还包括托马斯·罗伯特·马尔萨斯（1766—1834）、大卫·李嘉图（1772—1823）、老纳索·威廉（Nassau William，1790—1864）、詹姆斯·穆勒（James Mill，1773—1836）及其少年得志的儿子约翰·斯图亚特·穆勒（1806—1873），还有欧洲大陆经济学家让·巴普蒂斯特·塞（Jean-Baptiste Say，1767—1832）和福瑞德克·巴斯蒂（Frederic Bastiat，1801—1850）。尽管斯密与魁奈以及其他好几个重农主义经济学家都很熟并且受到了他们的影响，并且可能深受英国哲学传统的影响（哲学家大卫·休谟（David Hume）就是他的一位朋友），但斯密控制了古典思想。他的著作和讲稿浓缩了对自由资本主义和政府自由放任的辩护。

作为一个道德哲学家，斯密将自己的理论建立在宇宙的本质以及人类的生物和道德本质的基础上，在他的眼里，宇宙受上帝创造的和谐宇宙规律的控制，这些规律同样适用于人类所进行的一切活动。不管其是否表现出来，这些规律都是客观存在的，但是人们可以发现这些规律以便能够活得幸福和成功一点。斯密相信存在着一种自然秩序，这使他赞成政府的作用应最小化或是尽可能地减少政府对自然经济活动的干涉，比如说垄断。

尽管到了 20 世纪，人们谴责斯密是自由资本主义的辩护者，但是斯密对人类道德本性的看法并不支持这样的谴责。斯密对人类生存状况的看法是严峻的：人类是贪婪、自大、骄傲、自私、短视和反社会的，他们经常对自己自身的实际利益视而不见，他认为人们会在市场上尔虞我诈，最终损害了彼此的利益和大家共同的利益。但是他对自由和自由放任的资本主义经济的信心却来自于一种假设，那就是自由放任及其所带来的影响比其他手段更容易达到一种自然的和谐。在斯密看来，在自由公开竞争的市场上，人们那些庸俗、贪婪和不良的“野心”将会彼此相互抵消，最终将导致公众利益和个人利益的相互妥协。

在斯密看来，自由放任的价值也扎根于一种叫做“天赋人权”的理论，这种理论认为天赋人权（在美国的《独立宣言》（*Declaration of Independence*）中也提到了这个词，其中涉及权利的条款是由一个大写的字母“U”开始的），这些权力不仅包括生命权、自由权、追求幸福的权利，同时还包括享有财产的权利。尽

管人们对这些权利的追求以及为实现自我价值所做的努力会受一些不良动机的影响，最终的结果却能够使人们认识到自己更高层次上的本性——但是斯密自己没有具体说明这到底是一个什么样的过程。

和古典经济学家一样，斯密也认为最好的政府就是管得最少的政府。像大多数自由主义经济学家一样，斯密认为一个政府的主要职责就是确保个人主义、个人权利、个人自我展示和自由竞争能得到最好的保护，至于说政府在消除一些消极现象方面所肩负的责任，那就是政府应该防止和减少垄断企业、专营公司和政治阴谋集团对市场的干涉。政府的一个更加积极的责任就是帮助私人企业获得发展和进步。尽管斯密知道迎合特权和中产阶级能给自己带来很多的好处，但是他还是像很多的自由主义经济学家一样，他还是更同情不幸的人们，他相信各个阶级生活状况的提高都取决于自由经济和政治竞争所产生的影响。

应　用

作为经济变化的指南针或作为自由市场的一个口号，自由放任或自由通行在19世纪和20世纪早期的英国和美国所产生的影响是不可比拟的，在上述两个国家，自由政治和自由经济并驾齐驱，或者可以像斯密及其后继者所描述的那样，自由政治紧随自由经济之后。正如个人自由竞争的理念成为了古典政治经济学的核心，同样的，自由个人主义及其所包含的很多天赋人权也占据了自由政治的中心。从19世纪早期的环境来看，自由主义的任何一个方面都算不上是民主的同义词。相反，随着个人主义势头的上升，自由主义越来越和民主的少数服从多数原则相背离，这种情况直到民主终于在20世纪盖过了自由主义为止。

837

自由放任经济中的自由和民主倾向在英国和美国所造成的结果却并非完全一样。例如，相对来说，自由资本主义经济在政治上相对应的就是选举权的扩大。公众的压力使得1845年美国大部分地区的人们都享受到以前只有白人才享有的普选权，而英国在1832年、1867年和1884年的三次改革法案后情况也是如此。同样的，英国在1846年取消了《谷物法》后，公众的情绪也使得自由贸易几乎成了可能，同样的情况直到1846年重新设立“单税制”后才在美国发生。在每个国家，政府的规模都保持得很小，政府的作用也得到了尽可能的限制；税收很轻，因为商业人士认为流向政府的钱财是一种浪费，是潜在投资资本的流失，同私人企业所掌控的资本相比，他们的利用效率更低。在美国，旨在打破所谓的“垄断集团”权利和恢复竞争市场的反托拉斯法在19世纪80年代得以制定，英国和美国的贸易联盟制度都被认为是对自由市场的一种干预，在人们的反对之下，受到了政府和立法的特别限制。在每个国家，有关工资、工作时间和工作环境的管制和社会立法都被认为是政府职责范围之外的事情，应该由劳资双方通过谈判的方式加以制定。

更甚之，19世纪的大部分时间，英国和美国的政府都充当着私人企业侍者的角色，他们向运河营运商、铁路部门、采矿和造船企业提供贷款和补贴。例如，美国联邦政府就通过划拨3.8亿公顷土地的方式补贴了跨大陆铁路公司，并且该公司每修建一英里铁路就能得到一万美元的补助，各州政府和地方政府也都采取同样的做法。而且，在这些自由资本主义“体系”中，立法也更加倾向于商业利益（包括农业利益）的代表者以及上层社会的有权势的人。

到19世纪末期，古典经济学家和自由民主改革者对他们的理论又进行了修订，以便解释自由放任政治经济中一些明显的不均衡现象。到19世纪70年代，约翰·斯图亚特·穆勒尽管还坚持着自己古典经济理念的核心理念，但是他也认为先进的经济学理论已经解决了生产的问题，其注意力应该转向制定关于财富分配和提高整个社会生活水平的补救措施上来。为了达到这个目的，穆勒提倡政府在立法和监管方面应该发挥更加积极的作用，同时他也提倡应该以一种更加积极的态度来看待亟须的社会福利立法。

穆勒提出了自由放任应该在不同情况下区别对待，并且列出了五大理由，其中每条理由都支持政府对国民经济和政治生活进行更多的

干预。其一，个人并不总是能明确自己的个人利益，而且也不总是能够促进自我利益的实现，同时也不能确定自己的长期利益，这就影响到了合同的公正性。其二，任何个人的利益都可能和其他人的利益相冲突，在这种情况下，国家应该有权代表其他人的利益对某些人的利益进行限制。穆勒还支持对运河营运商、铁路部门、煤气和供水部门的公司利益进行监管，因为它们常会有垄断的倾向。在个人并不能代表自己行事的时候，穆勒认为国家应该代替他们行事（这种观点吸取了英国贫穷法和救济发放方面的一些思想），应该由政府而非接受者来决定救济品的发放，应该确保这些依靠福利而生活的人只得到足够的生活必需品，以鼓励他们再回去工作。同样，他提出政府也应该监管这些替别人行事的人，不仅是这些发放救济品的人，而且也包括在殖民地进行个人投资的投资者，因为不管这些投资者个人能够获得多少利益，他们都会妨碍殖民地的长期发展。最后，穆勒还想在两个方面给予政府不受限制的干涉权利，首先是当公益性的工程项目对个人企业来说并不能带来盈利时；其次，当短视的个人利益（一般认为政府应该具有长远的眼光）威胁到后代的福利时。

穆勒很崇敬圣西门（Claude-Henri de Rouvroy，1760—1825）和孔德（August Comte，1798—1857），同时他也很崇敬其他法国社会主义者和实证主义哲学家。在他晚年的职业生涯中，他还替社会主义和共产主义进行了辩护，称他们受到了不公正的攻击。同样，穆勒也对自由资本主义经济所存在的问题和为了获得成功所需要进行的变革做出了描绘。但是，他从 838 来没有放弃自己对自由放任及其基本的自然规律，或以自然权利为基础的个人主义的根本信念，这些都是政治自由主义的基础。

相关内容

从历史的角度来说，自由放任或自由的理论、原则和实践填补了一个空白。几个世纪以来，先是欧洲人，然后是美国人，他们都和政府进行了斗争，因为无一例外的，这些政府都变得越来越专制和独裁，他们对组织结构高度严密社会的控制并没有给个人主动性的发挥留下多少余地。但是到了 18 世纪 80 年代，专制和独裁政府的权力遭受了重创，具有代表意义的是 1688 年的英国光荣革命、1776—1783 年的美国革命和 1789 年的法国大革命。

传统的秩序，即那种强加到人们头上的专制政治权力开始消亡，从而在生活的各个方面都出现了对新秩序的需要，特别是政治和经济生活方面。因为 17 世纪和 18 世纪的君主专制政权通过“君权神授”的宣传为自己的统治披上了一层合法的外衣，他们的反对者就是利用了自然秩序、自然规律和自然权利的便利，他们问道：既然整个宇宙（以及人们在其中的位置）都被一自然秩序和自然规律管理得井井有条，那么为什么还需要强加到人们头上的专制政府呢？所以国王和专权统治是多余的。反对者主张找出那些具有普遍意义的法则，然后去遵守这些法则，让一切事情顺其自然，这样人类的所有事情都能够进行自我调节。而且以牛顿（Sir Isaac Newton）为代表的科学家在对自然界和物理界那种像机械一样秩序井然的组织结构的揭示和其他科学上的发现，也在一定程度上强化了这种立场。

以重农主义者和古典经济学家为初始代表的现代经济学的出现在一定程度上也填补了一个空白，这是绝对主义造成的以及由统计重商主义逐渐消亡所留下的空白。经济学家的本职任务是解释这些自然规律，并且揭示经济活动怎样才能够与之相适应。为了达到这个目的，他们支持了资本主义的某些方面，人们可以通过这些方面在对自我利益的追求中实现和自己内在本质的一致，贪婪和自我利益也许会威胁到其他人，但是这并不重要，重要的是人们的一些不光彩的行为将相互抵消并促使人们最终明白高尚的道德最终会得到回报。

政治自由主义，其来源也是对自由放任的接受，同时它也非常强调自然规律、天赋人权以及个人按照自己自由行事的重要性。所以，一段时间以来，政治自由主义和古典政治经济学家的一些理念非常吻合。但是，在 19 世纪中期以后，自由主义者越来越认识到随自由经济

政策而带来的社会广泛的失衡和矛盾，比如说财富的分配不公、持久的贫困和恶劣的工作环境。自由主义开始通过社会立法、不断增加的国家干预对社会弱势群体进行有选择性的帮助以及提高公众的期待来纠正经济不公问题。这样，自由放任的操之过度削弱了它在实践中的运用，同样，对个人主义减少的关切及其对民主理念的关注削弱了政治自由主义。

参考文献

Gide, Charles, and Charles Rist. *A History of Economic Doctrines*. Translated by R. Richards. Boston: D. C. Health, 1948. 一本权威的，还很不寻常的有用的书。虽然不是为大众读者写的，但该书写得还是很清晰，有深刻的见解，并且权威，特别是论及重农主义者、亚当·斯密、托马斯·罗伯特·马尔萨斯和大卫·李嘉图的第一册。没有直观的资料；页面底端的脚注是很丰富的资源，足够代替参考书目。索引很详尽。

Grampp, William D. *The Classical View*. Vol. 2 in *Economic Liberalism*. New York: Random House, 1965. 一本清晰、精确而且对该题目很挑剔的书，对非专业人士来说非常好。虽然没有直观的资料，但有资料丰富的脚注以代替参考书目，以及一个索引。对介绍性的阅读来说是必不可少的。

Heilbroner, Robert L. *The Worldly Philosophers*. 3d rev. ed. New York: Simon & Schuster, 1967. 作为一个有判断力而且多产的政治经济学家，海尔布罗纳尔在第一至四章提供了一个极好的对亚当·斯密、托马斯·罗伯特·马尔萨斯和大卫·李嘉图的说明和批评。挑剔的文献评论是一流的，而且索引很有帮助。该书是为非专业人士写的。

839

Heiman, Eduard. *A History of Economic Doctrines*. New York: Oxford University Press, 1945. 一个生动而有学究气的对该主题的说明。第一至四章论及了重农主义者、古典经济学家和他们的历史环境，非常有用。没有脚注和直观的材料，而且精选的参考书目也没用；索引有用。尽管有这些次要的瑕疵，该书仍是非常好的研究成果。

Lekachman, Robert. *Varieties of Economics*. New York: Meridian, 1962. 前面几章是有价值的评述，包括了用批判而概要的方式写到的古典经济学家的著作。注释很少；参考书目和索引也很贫乏。

Polanyi, Karl. *The Great Transformation*. New York: Farrar and Rinehart, 1944. 构思卓越且写得精彩，而且还富有煽动性的著作，对专业人士和非专业人士都有很高的价值。没有其他人用一种市场经济的观念，如此有见解地紧扣介绍18世纪世界这个问题。很宝贵，脚注很少；参考书目和索引一般，但也有帮助。

互参条目

Capitalism，资本主义；Classical Economics，古典经济学；Corn Laws，《谷物法》；The History of Economics，经济学史；Malthusian Economics，马尔萨斯经济学；Monopolies and Competition，垄断和竞争；Ricardian Economics，李嘉图主义经济学；Socialism，社会主义；Subsidies，补贴。

克利夫顿·L·耶利 (Clifton L. Yearly) 著
胡 雪 译
钱 苹 校

LAND REFORM
土 地 改 革

经济学类别：增长和发展

研究领域：经济增长、发展与计划

土地改革广义上意指农业用地以及农业生产体系所有权和控制权的改变。在现代经济学中，土地改革和传统农业经济增长和发展所引起的问题紧密相关。

主要术语

外居地主（ABSENTEE LANDLORD）：并不居住在出租给佃户的土地上的地主。

剩余农产品（AGRICULTURE SURPLUS）：农业产量超出了农业人口的消费需求量。

商业化农业（COMMERCIAL AGRICULTURE）：以获取利润为目的的农业生产和销售。

规模不经济（DISECONOMIES OF SCALE）：较小规模的企业与大规模的企业相比效率更高的情形。

规模经济（ECONOMIES OF SCALE）：较大规模的企业与小规模的企业相比效率更高的情形。

大庄园（LATIFUNDIA）：规模非常庞大的农场。

庄园农业（MANORIAL AGRICULTURE）：农民耕种的地由地主所有，并负有交纳部分生产所得给地主的义务的一种体系。

边际产品（MARGINAL PRODUCT）：产出随投入增加而变化的速率；由最后一个投入的生产要素所引起的产出的增加。

小农场（MINIFUNDIA）：规模非常小的农场或是农业生产单位。

规模回报（RETURNS TO SCALE）：企业规模及其效率之间的关系。

维持生存的农业（SUBSISTENCE AGRICULTURE）：仅能维持农业生产者生存的农业。

综　述

土地改革广义上泛指农业用地以及农业生产所有权和控制权的改变。尽管从现代农业的角度上看，土地改革一般仅指以土地为生的人对于土地的再分配，但事实上，土地改革可以，且已经有着不同的形式。其中的一些土地改革使得原本小规模的、分散的土地所有权集合在一起，形成了规模更大也更为紧凑的生产单位。在20世纪的马列主义革命中，土地首先被分配给了农民，而后又以集体化的方式从农民手中加以收回。一些经济学家认为土地改革不同于更为宽泛的农业改革。后者不仅包含了土地所有权和控制权的改变，也包括有农村地区的立法、经济以及社会制度的改革。而其他一部分经济学家则认为以上两个术语可以交替使用。

土地改革的经济学分析是土地所有权的改变将会提高农业生产的效率，增加产出。更为重要的是，在那些正在快速城市化的发展中国家内部，土地改革正试图增加市场化的剩余农产品数量，也就是农业产量中超出农业人口的消费需求的那部分农产品。为了增加农业产量，提高农业生产的市场化水平，土地改革必须改进农业生产的效率，从经济角度调动农业生产者的生产积极性。其中一种可行的方法便是通过改变土地持有的规模。由于平均的土地持有不是太大就是太小，传统的土地所有方式的效

率已极其低下。

造成大庄园（大规模的土地所有权）效率低下的原因在于规模的不经济和生产要素比例的不当。造成规模不经济的缘由有很多，而其中一个较为重要的原因便是在大农场上协调并监督大量农业工人工作所会面临的难度。除此之外，由于农业生产过程要经历较长的时间（从犁土到种植，再到收割），如何确定早期生产中繁重的劳务的责任分配也变得非常困难。这些监督上的问题可通过用资本代替人力，以及采用劳动密集度相对较低的生产过程的办法予以解决。但对于人口密度较大，缺乏资本的较不发达国家来说，这一方法不现实，也不可取。

大庄园也可能不当地使用自己的土地，可能并没有完全发挥它们土地的生产力。例如，它们可能把一部分土地用于自己的休闲活动，从而降低了农场的农业产量。此外，生产要素的配置比例也并不是非常恰当。在一个劳动力相对较为丰富的国家，使用相对于劳动力和资本投入数量过大的土地资源也是无效率的。通过在农业生产中投入更多的劳动和资本将可能增加生产力和产出，这样做的一种方式是将大庄园分为更小和更有效的地主。

841

如果持有的土地很小的话，也会导致农业生产效率的低下。在许多经济上并不发达的国家中，普遍存在着这一情况。这些国家有着庞大的人口，但却缺乏资本，同时，还存在着一些特殊的社会制度（例如，有的国家的继承法规定，土地只能平分给继承人），以上这些因素的存在共同造就了土地持有的分散，导致劳动力对于土地和资本投入的效率低下。土地所有权的分散所造成的效率低下问题甚至在大农场上也存在。这些大农场通常以不同的方式将土地出租给佃户，并从中收取部分农作物作为地租。而这样做的后果便是把原本集中的土地持有分化为了小规模的持有。

如果劳动力相对于土地和资本投入的比率相当高，而土地的持有非常小的话，劳动力的边际产量就不会很高。在那些所谓的劳动力剩余的经济体中，还可能出现边际产量为零甚至为负的情形。在这种情况下，比较合理的土地改革的方法便是扩大土地持有。不过，除非农场有大量的地产可供分配给农民，或是相当大的一部分农业人口可从农业产业转移到工业产业中就业，土地改革就不可能解决劳动力过剩和小单位不经济的问题。

如果有尚未实现的规模经济效益，那么大农场也可能这样。如果存在规模效益，大农场在效率上就会高于小农场。如果最高效的生产方法不能有效地应用到小农场的运作当中去的话，这种情况就会出现。

除了在农场规模上提高效率之外，土地改革也可以通过从经济角度调动农业生产者的积极性，提高效率，增加产量，增加剩余农产品数量。例如，如果大农场上的佃农必须要将增加的额外农产品交给地主，他们的劳动积极性就会大打折扣。与之相似的是，小农场上的农民由于需要交纳地租，偿还债务，无论他们生产出多少农产品，他们还是只能维持基本的生计而已，因而，他们的劳动积极性也不会很高。因此，土地改革必须改变原有的阻碍生产力发展的租佃制度，只有这样，才能获得更高的生产力，提高产量。

土地改革面对着多方的阻力，其中之一便是，至少在短期内，可能导致产量和上市剩余农产品数量的下降。如果农民们在完成了他们对于地主的义务之后，剩余的产品只能帮助他们维持基本的生计的话，那么，减少地主占有的农产品份额就可以促使农民增加他们自身消费的农产品的数量。此外，如果地主在土地改革前曾向农民提供资本的话，那么，土地改革将可能因为佃农们可支配的资金的减少而引发产量的减少。因此，土地改革的开展必须要有更大范围内的农业改革与之配套进行，例如，农业贷款制度的改革，以及农业推广服务体系的改革等等。

通常情况下，土地改革和租佃制度改革都是伴随着更为广泛的政治制度的改革而进行的。尤其是在经济不发达的国家，伴随着政治权力的高度集中，大部分农民都被剥夺了应有的权力，土地所有权也就被集中到了少数人手里。土地改革的政治及社会影响远远超过了它的经济影响。在许多较不发达国家，很多农民失去了土地，饥荒的威胁迫使他们成为了一股强大

的政治力量。在上述情况下，在分配土地的过程中，不能过多地考虑分配所带来的效率和产量问题。

如果土地改革的形式主要是由传统的地主阶级将土地重新分配给农民，那么，有关的赔偿问题也不能忽视。如果土地只是单纯地从地主手中没收而来——很多革命性的土地改革计划都是这么做的，那么就很可能引发社会不安和政治动荡。在另一方面，如果传统的地主阶级在分配了土地之后获得了相应的赔偿，那么，用于支持获得了新生的农民阶级的资金就会大大减少。

应　用

广义上的土地改革有着悠久的历史，从封建政治制度和庄园式农业经济的瓦解直到20世纪的土地改革运动。然而，现在很多研究土地改革的学生却仅仅把他们的主要精力集中在二次大战末期开始的土地改革运动和规划上。关于这一时期各个特定国家的土地改革的文献也有很多。

最为成功的土地改革使得市场成为了决定改革后农场类型的终极力量。而最不成功的土地改革则试图重新塑造整个农业产业，以使之符合某种最优的土地租赁和农业生产的优先规划。

20世纪最为激进，也是最不成功的土地改革便是苏联农业在1928年到1940年间推行的强制集体化运动。在短短几年时间内，苏联农业从原先的占主导地位的小农私有经济迅速演变为集体所有经济，并建立了一大批规模庞大的集体经营或国营的农庄。第二次世界大战结束后，苏联把它的这种强制集体化的做法又强加给了东欧国家，而且把它当做是在较不发达国家实行计划的农业和经济发展的推广模式。尽管苏联的集体农业在提高剩余农产品的产量方面做的非常成功，但由于规模不经济以及缺乏能调动农场员工生产积极性的激励性因素，苏联的集体和国营农场生产效率实际上非常低下。后来，大多数的东欧国家都实行了非集体化的农业改革。而在米哈依尔·戈尔巴乔夫(Mikhail Gorbachev)执政时期，苏联也推行了更为分散的、以市场为导向的农业改革。

842

在第二次世界大战末期，驻日占领军在日本首先推行了广泛的土地改革。在战前的日本，土地被高度集中在少数大地主手中，这些大地主通常都是有着大量佃农的外居地主。推广土地所有权所带来的直接后果便是缩小了单个地主的土地所有权。然而，市场力量的存在以及土地所有权的买卖调整了所有权的平均规模。日本的土地改革证明，在自由市场的条件下，土地所有权的分散可使农场自动调整到一个能使之高效运转的规模水平。

意大利在二战结束后也开始了土地改革的进程。土地所有权和政治权力的高度集中不仅造成大量农民无地可耕，也造成了严重的社会动荡，导致了20世纪40年代社会主义和共产主义政党获得了广泛的支持。为了应付这种局面，天主教民主党于1950年急忙推出土地改革方案。改革试图通过没收大庄园闲置及浪费的土地资源，并将其分配给小农场的办法重新分配了土地的所有权。

相关内容

尽管英国的圈地运动主要是在市场力量以及人口增长的压力下开始的，它仍然被当做是历史上最为重要的一次土地改革运动。圈地运动把英国农业从之前的农民在公共用地上条块经营的庄园模式转变成为了商业模式，并建立了许多大规模的密集型农场。和经济上自给自足的庄园农场不同的是，圈地运动结束之后商业农场已转变成为了以利润为经营目的的农场。一方面，圈地运动把许许多多原本靠短期租种或长期租种为生的农民赶出了他们的土地。另一方面，圈地运动使得英国农场的规模更为高效，也推动了新的商业地主阶级采用改进的生产方法，从而大大提高了英国农业的生产力水平。

大规模的商业耕作在19世纪的英国也遭受了很多人的批评。其中最为著名的便是约翰·斯图亚特·穆勒(1806—1873)。穆勒提倡把土地所有权分配给广大在土地上劳作的农民，他

是农民所有权的坚定拥护者。

土地所有权的集中以及无地农民对土地的渴望在革命前的俄国形成了严重的社会和政治对立。1861 年，俄国解放农奴的改革废除了农奴制度，并把土地分配给了广大的农奴（但同时也给予了地主一定的补偿）。尽管如此，改革后的俄国的农业生产却仍未见明显的好转。村里的农民必须集体承担分配土地的补偿责任，同时，村落内部继续保持开放地制度，维持原有分散的所有权模式。

1901 年，沙皇政府试图通过斯托雷平（Stolypin）改革推动农业中产阶级的增长。斯托雷平改革增加了分配给农民的土地数量，废除了农民集体承担土地债务的责任，并鼓励那些勤劳的农民（富农）购买其他的农奴。贫农对土地的渴望和对富农的愤怒直到专制制度的末期依然非常强烈。1917 年革命后，布尔什维克也不得不在他们的意识形态和经济改革方向上向农民妥协，允许他们分散并分配土地资产。

参考文献

Bachman, Kenneth L., and Raymond P. Christensen. "The Economics of Farm Size." In Agricultural Development and Economic Growth, edited by Herman M. Southworth and Bruce F. Johnston. Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1967. 一本理论的但非技术性的分析了农场大小和生产效率之间关系的书，这两者之间的关系是土地改革中的重要问题，因为通过重新分配土地，改变了农场的大小。

848

Bradley, Michael E. "Mill on Proprietorship, Productivity, and Population: A Theoretical Reappraisal." *History of Political Economy* 15 (Fall, 1983): 423–499. 对约翰·斯图亚特·穆勒关于土地改革和农民所有权的观点的重述和批评。本质上看是一本理论著作，但是总体的观点还算易懂。

Bradley, Michael E., and M. Gardner Clark. "Supervision and Efficiency in Soviet Agriculture." Soviet Studies 23 (1972): 465–473. 一本简要的批判苏联集体和国家农场效率的经济学著作。该书的中心论点是，在庞大的单位中监督大量农民这种独特的困难是苏联模式的集体农业长期低效的重要原因。

Dillard, Dudley. *Economic Development of the North Atlantic Community*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1967. 第二、四和八章是关于英格兰庄园制度和圈地的衰败的有价值的摘要。

Fitzgerald, E. V. K. "Land Reform." In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray, and Peter Newman. Vol. 3. London: Macmillan, 1987. 一本经济学辞典，简要概述了现代土地改革及其理论和意识形态基础。包括一个由约翰·伊特威尔（John Eatwell）、默里·米尔盖特（Murray Milgate）和彼得·纽曼（Peter Newman）编辑的有用的参考书目。

King, Russell. *Land Reform: The Italian Experience*. London: Butterworths, 1973. 一本简明但相当详细的描述并分析意大利土地改革的书。第一章是非常易读而且非技术性的对土地改革理论问题的摘要。

Mill, John Stuart. *Principles of Political Economy*. Reprint. Toronto: Toronto University Press, 1965. 穆勒是古典和新古典经济学思想的发展最重要的人物之一。他还是会产生拥有小块土地的农民所有者阶级的土地改革的热心支持者。第二册中从第六到第十章包括了关于古典土地改革论点的最佳的论述。

Raup, Philip M. "Land Reform and Agricultural Development." In *Agricultural Development and Economic Growth*, edited by Herman M. Southworth and Bruce F. Johnston. Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1967. 用一个章节非常全面地概述了较不发达国家土地改革中的经济、政治和文化等方面的情况。虽然一些资料已经过时了，但仍然不失为对这个主题的一个极好的介绍。

Schultz, Theodore W. *Transforming Traditional Agriculture*. New Haven, Conn.:

Yale University Press，1964. 这本简要的书虽然过时了，但仍旧是最清楚地描述传统农业中一些经济问题的书之一。虽然书中没有讲到土地改革，但第八章围绕农场大小和效率谈到了一些重要问题。

Volin，Lazar. *A Century of Russian Agriculture from Alexander II to Khrushchev.* Cambridge，Mass.：Harvard University Press，1970. 一本巧妙地介绍俄罗斯和苏联农业经济历史的书。前面几章包含了关于农奴解放之前的土地所有制安排，解放后的农民阶级，沙皇对土地改革的尝试，以及斯大林的集体化方面的大量信息。

互参条目

Agriculture Economics，农业经济学；Development Theory，发展理论；Economies and Diseconomies of Scale，规模经济和规模不经济；Law of Diminishing Returns：Origins and Historical Overview，收益递减规律的起源和历史综述。

迈克尔·E·布拉德利 (Michael E. Bradley) 著

胡　雪　译

钱　苹　校

LAW AND ECONOMICS
法和经济学

经济学类别：一般经济学

研究领域：经济理论

法和经济学之间的关系包括运用微观经济分析的方法来解释法律制度。在分析诸如法官、立法者、原告和潜在犯罪人之类法律主体的行为时，常用的概念有效率和财富最大化。

主要术语

效率（EFFICIENCY）：边际成本等于边际收益时的结果；可以用帕累托最优和/或财富最大化来测度。

边际成本或边际收益（MARGINAL COST OR BENEFIT）：从事某项活动所产生的成本或收益增量，比如说，多生产一单位的产品或多消费一单位的产品会增加多少成本，或增加多少收益。

过失（NEGLIGENCE）：没有按照某种最起码的行为准则而采取相应的行动。

帕累托最优（PARETO OPTIMALITY）：指这样一种状态，此时不存在导致帕累托更优的交易。

帕累托更优（PARETO SUPERIORITY）：指这样一种状态，即一方状态的改进不以其他人利益的受损为代价。

严格债务（STRICT LIABILITY）：不管注意的程度如何，造成事故的人都要对损害负责任。

民事侵权行为（TORT）：一种不正当的行为，它和违反协议的行为不同，但也会引起民事诉讼。

综　述

法和经济学之间的关系，包括用一系列的分析方法来理解、评价特定的法律制度下法律主体的行为。其最重要的假设是理性行为，以及由此引申出的特殊法律政策和法律制度背后的理性，都可以用经济学的术语来刻画。因此，法和经济学这一领域的目标是提供一个解释性和规范性的理论架构来解释法律行为。这是一个真正的多学科交叉的研究领域，不仅仅是专业经济学家，还有法理学家、哲学家在为这一课题贡献着自己的天分、洞察力和专业的方法论。

法和经济学包括实证理论和规范理论，区分两者很有必要。实证理论试图描述法律主体的行为。这一分支下的理论家们认为，法律行为，至少是某些法律制度下的法律行为，是可以用经济学术语很好地解释的。规范理论家们则认为，法律行为应该集中于（所追求的）（所愿意达到的）经济目标。这一简单的区别导致了不同的理论“排序”。你可以说，我们可以通过它们追求效率这一经济目标的过程，来描述并解释法律制度，其间的法律行为者的种种做法均会促进这一经济规范。同样，你也可以说，用经济术语并不能很好地解释法律行为，行为者在他们的法律行为中不一定要追求经济目标。折中的观点则会强调，法律行为常常会促进财富的最大化，但它不应成为法律制度主要的规范目标。持这类观点的人通常认为，经济假设并没有描述或解释法律行为，相反效率则应该是法律行为和法律制度的目

标。这一领域的学者们通常并不严格区分自己的观点是支持实证理论的还是认可规范理论的。

在法和经济学的整个研究领域中，核心的经济概念是效率。认同经济学方法的法律分析家们相信，法律行为一个合理的解释是它试图更有效的配置稀缺的资源。大多数的经济学家在思考效率问题时，均会采用帕累托更优和帕累托最优概念——一个使部分人变好而又不损害其他人的交易即是帕累托更优的。研究法律的经济学者最常用的是帕累托标准的一个变形，也就是所谓的卡尔多-希克斯（Kaldor-Hicks）条件，或潜在帕累托更优意义上的效率概念。在这样的条件下，一个团体即使受损也无所谓，只要它能够获得足够的补偿，在此基础上其他团体的状态还能得到改善。因为这类带有补偿性质的交易通常都存在于假设当中，该意义上的效率只考察一个简单的标准，即总财富的最大化，其约束也大大放松。实际上，这一领域的许多学者所使用的财富最大化标准，也就等同于该种意义上的效率概念。

法和经济学之间关系的假设往往和常识背道而驰，注意这一点很重要。法律的传统纪录，845 是以道德哲学的语言来表述的——正义往往和法律行为的理想是等同的。而法律制度有时则是在社会学家提出一些行为假设的基础上建立起来的。法律的经济分析在看问题的角度上可以说有很大的变化，这既是引致关注的原因，也是招来尖锐批评的缘由。许多人都相信，这一全新的方法对理解法律制度非常有帮助。通过对法律主体的实际行为的关注，它使得对法律的研究仍保“现实”，同时，也没有将法律语言贬低为用以掩饰个人和政治偏好的空洞无物的个别判断。因为许多人认为很难理解将简单的追求经济效率作为古老而又重要的法律制度的目标，这一领域仍充满了争论。正如著名评论家罗纳德·德沃金（Ronald Dworkin）所忧虑的那样，“财富是一种价值吗?”

应　用

最好将法和经济学领域的研究视为法律研究中的一种方法论。相应地，这一方法也为法律研究提供了许多具体的假设，即便在整体研究角度上互相认同的学者，在这些假设上他们之间也充满了争论。本节将通过一些具体的例子，说明法和经济学如何能为更好地理解法律制度提供帮助；我们以简要的讨论刑法和合同法开始，以详细分析民事侵权行为法收尾。

潜在的犯罪人和整个社会，只要他们试图阻止犯罪行为，其行为就可以用经济学的术语来模型化。如果将对潜在犯罪人的处罚视为一种成本，那么，通过设定一个适当水平的成本，社会可以直接影响（亦即阻止）犯罪行为。因此，潜在犯罪人的决策也可以用经济学术语来解释——比较被捉，被判刑并受到相应惩罚的风险和因违法行为带来的收益。社会也面临配置问题。要维持一个有效的犯罪审判体系，需要有相当的成本。有关犯罪审判体系的经济理论，必将试图确定警察、法庭和监狱管理成本的有效率的水平。社会也必须决定对犯罪进行处罚的有效水平。比较理想的整体效果是，通过确定阻止潜在犯罪的最优水平，来最大化社会的净财富。

有时候人们认为合同法的特点是：法院在事后试图制定的全面而详尽的法（也就是面面俱到的合同法）。但是这种极度完备的合同法既是不存在的也是低效的。很显然，为了制定出完备的合同法，我们所花费的成本远远大于我们从这样的一部法律中所能得到的经济回报。因此，当合同的签约方能够预见到可能发生的情况，并一致同意相应的解决办法的时候，合同法便应运而生了。完备的合同法一般都会包括有效违约的情况——在这种情形下，某签约方有违约的激励，但他的行为并不损害另一方的利益。关于合同的经济理论试图解释合同法，此外，通过鼓励有效违约、制止无效违约，这一理论还试图解释特定情况下的司法补救措施。

民事侵权行为法是普通法（common law）中的一个新分支，其判罚的主要依据是以往的判例。它从严格债务（strict liability）体系——如果某人的行为导致其他人受损，他

（她）就必须为此做出相应赔偿——演变到过失（fault or negligence）责任体系——在某人的谨慎程度低于合理水平之下的时候，他（她）才应当受罚。许多人认为，这一历史演变可以用经济学来解释。

如果认为民事侵权行为法的目标之一是阻止意外事件，那么过失体系看起来就更积极一些。社会并不期望能防止所有的意外事件——这样做成本太高，因此是无效率的。研究法律的经济学家们认为，普通法能够达到有效率的“过失水平”，举例来说，为了避免发生交通事故，司机将车开得更慢一些，此时阻止意外事故发生的边际收益等于相应的边际成本——在路上损失的时间。一个有趣的结论是，理论上，在严格债务体系和过失责任体系下，理性行为人均会找到避免交通事故的合理的谨慎方法，并以此调整他们的行为。在过失责任体系下，司机显然不会将车开得太快，并且当他们将车速降到最优水平之下的时候，他们可以完全避免担负出交通事故的责任。在严格债务体系下，出交通事故的时候司机总要负相应的责任，但他们的车速仍将保持在最优水平，因为根据我们的定义，此时他们的效用达到最大。通过调整司机的行为，在阻止交通事故的发生上，这两种体系是同等有效的。

846

在这个例子中，问题可能在于分析行人的行为。按常理，他们的行为及谨慎的水平也将影响交通事故发生的概率。许多人便可以据此推测，在严格债务体系下，行人没有激励表现出最优的谨慎水平。对经济学家来说，行人对“没被卷入交通事故”和“被卷入，但获得相应补偿”是无差异的，因为补偿是完全而充分的。因此人们可以预计，他们可以通过“竞走”（或者说尽可能地快跑）来最大化自己的效用，但由于其粗心的行为是无成本的，他们的激励没有达到最优水平。在过失责任体系下，行人就有足够的激励来达到最优的谨慎水平。他们会推测，理性的司机会选择合适的小心程度，以规避交通事故的责任。因此在许多交通事故的案例中，行人必须承担一定的事故成本。显然，这可以有效地阻止行人粗心大意的行为。

在民事侵权行为法的经济学研究中，上述分析可谓“九牛一毛”。严格债务体系可以，并且已经考虑了这类问题并做出相应修改。在严格债务体系下，人们可以用分担疏忽（contributory negligence）来求得保护。这样，交通事故的补偿责任通常都属于造成这一事故的一方，但如果事故属于受害人的过失所造成，受害人就要负全部责任。在这样的司法体系下，如前所述，司机有保持足够谨慎的激励，行走时行人也有保持足够谨慎的激励，因为一旦发生交通事故，他们就不会丧失自己的权利。在法和经济学这一领域，一个已经证明了的有趣的结论是，在阻止交通事故的发生上，过失责任体系和严格债务体系对分担疏忽的效果是一样的。

当我们在两种体系之间进行取舍的时候，当然也要考虑许多其他的因素。严格债务体系能够节约信息成本，因为此时法庭不用判断司机是否有疏忽的责任。同时，过失责任体系可以节省管理成本，因为只有当能够证明某人疏忽的时候，诉讼才会发生。究竟哪种体系可以最小化信息成本和管理成本，经济法律学者之间还有很大的分歧。

相关内容

关于法和经济学，最早可以追溯到亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）和杰里米·边沁（Jeremy Bentham，1748—1823）关于法律、政治及哲学上的讨论。但是直到19世纪末，在相关的文献中才能看到真正的关于法的经济理论。在奥利弗·温德尔·霍姆斯（Oliver Wendell Holmes，1841—1935）的经典著作《普通法案》（The Common Law，1881年）中，作者总结了前人的许多观点，并且对法律条文的经济影响也有深刻的理解。在20世纪的20年代和30年代，法律现实主义者通常将经济因素和司法决策、法律意见联系在一起。最后，在1947年“合众国诉卡罗尔拖轮公司”（United States v. Carroll Towing Co.）一案中，大法官兰尼德·汉德（Learned Hand）的著名

观点①在考虑疏忽水平时，考虑了经济因素。尽管如此，法和经济学领域作为一个公认的学术领域，直到20世纪60年代才正式登场，其间影响最大的两位学者是罗纳德·H·科斯（Ronald H. Coase）和吉多·卡拉布雷西（Guido Calabresi）。

在其一篇非常著名的论文中，科斯证明，如果交易费用为零，那么法定权利及责任的配置对社会的净财富没有影响。这一结论称为科斯定理，是法和经济学整个领域的基础。卡拉布雷西的贡献是将微观经济学的分析方法广泛地运用于意外事故法的研究当中，提出了一个规范意义上的假设，即民事侵权行为法应该将责任归于规避成本较小的一方。科斯及卡拉布雷西的论文均发表于1961年，尽管在之后的十年里，众多的学者对两者提出的理论进行了讨论乃至争论，但直到20世纪70年代，学界才开始广泛地运用经济学的方法来研究法律。直到那个时候，法和经济学作为一门学科分支，才得到人们的承认。

目前，这一领域内的研究仍如火如荼，理论性的研究成果仍定期推出。越来越多的研究都集中于实证检验上，试图验证或推翻某一理论假设。以抽象的理论作为研究方法则时盛时衰。就目前来看，法和经济学显然是一大热门，并且在可预见的将来，它将依然如此。尽管研究方法存在一定的局限性，但很显然，它改变了人们对法律的看法。在美国，主要的法学院基本都开设了这一领域的相关课程，一些重要的联邦法官职位也由该领域内重要的学者担任。我们可以很有把握地预测，随着新一代的经济学家及法学专家研究的不断深入，该领域无论是在理论研究上还是在实证研究上，都将会取得重大的突破。

参考文献

Calabresi, Guido. *The Costs of Accidents: A Legal and Economic Analysis*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1970. 这是第一本试图以经济学方法来研究某一专门的法律问题的专著，是法和经济学领域的"经典"之一。作为一名法学专家，卡拉布雷西（Calabresi）的这本著作主要是写给同行们看的。尽管如此，这本书仍是引人入胜、非常易读的。

Coleman, Jules. *Markets, Morals, and the Law*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1988. 这是一本论文集，作者是法和经济学领域的一名著名分析、评论家，同时也是一位职业哲学家。科尔曼（Coleman）对民事侵权行为法进行了道德分析。尽管论文集中的部分文章有较强的学术性，但从中我们仍能看出作者清晰说理的能力。

Cooter, Robert, and Thomas Ulen. *Law and Economics*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1988. 这是一本由一位著名的法学专家和一位职业经济学家合著的教材，囊括了所有运用经济学方法分析问题的法学领域。读者对象是高年级本科生，不要求法学或经济学基础。

Kuperberg, Mark, and Charles Beitz, eds. *Law, Economics, and Philosophy: A Critical Introduction with Applications to the Law of Torts*. Totowa, N.J.: Rowman & Allanheld, 1983. 这是一本论文集，包括了这一领域的部分著名学者的论文，及部分重要评论家的一些观点。论文基本上都是写给同行看的，但对其他人来说，部分论文还是有着很强的可读性的。论文集收录了罗纳德·科斯的一篇著名的文章：《社会成本问题》（*The Problem of Social Cost*）。

Landis, William M., and Richard A. Posner. *The Economic Structure of Tort Law*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1987. 波斯纳（Posner）是法和经济学创立的

① 即著名的"汉德原则"，该原则归纳为一个责任方程公式：$b<pl$。b为预防事故的成本，pl为预期的事故成本，其中p为事故发生的概率，l为事故所造成的损失。当预防事故的成本小于预期的事故成本时（即$b<pl$），行为人应承担侵权责任；当预防事故的成本大于预期的事故所造成的损害时（即$b>pl$），潜在肇事者对发生的事故不承担责任。汉德原则是适用过失侵权案件的基本规则——译者注。

主要推动者，他和兰第斯（Landis）曾有过许多合作。本书对民事侵权行为法进行了详细的分析检验，并为有关法和经济学的实证理论提出了自己有力的辩护。

Polinsky, A. Mitchell. *An Introduction to Law and Economics*. Boston: Little, Brown, 1983. A Strikingly Successful Short Introduction to the field. 波林斯基（Polinsky）接受过经济学和法学的训练，他是一位著名的教师。本书中有许多定量分析的例子，但对数学的要求并不高。这本书的一大特色是，在分析民事侵权行为法时，它考虑了保险这一因素。

互参条目

Coase's Theorem，科斯定理；Contracts，合约；Efficiency，效率；Externalities，外部性；Pareto Economics，帕累托经济学。

杰弗里·L·约翰逊（Jeffery L. Johnson） 著
刘 启 译
李明志 校

LAW OF DIMINISHING RETURNS: ORIGINS AND HISTORICAL OVERVIEW
收益递减规律的起源和历史综述

经济学类别：一般经济学

研究领域：经济理论和经济思想史

收益递减规律是说，随着一种生产要素投入的不断增加，由此得到的产出增加会越来越少。这一规律最先得自于土地的使用，随后被应用到租金理论和垄断理论当中。

主要术语

固定收益（CONSTANT RETURNS）：指这样一种状况，某种生产要素的追加使用，总会获得和之前相同的回报。

收益递减（DIMINISHING RETURNS）：指这样一种状况，某种生产要素的追加使用，其获得的回报低于之前的水平。

生产要素（FACTOR OF PRODUCTION）：用于生产其他物品的经济物品；它可以是土地、劳动，也可以是资本。

收益递增（INCREASING RETURNS）：指这样一种状况，某种生产要素的追加使用，其获得的回报高于之前的水平。

完全竞争（PERFECT COMPETITION）：在完全竞争条件下，厂商是价格接受者，并且生产是固定收益的。

李嘉图地租理论（RICARDIAN THEORY OF RENT）：一种地租理论，它的基础是假设土地具有不同的生产力，同时具有边际收益递减的特性。

替代（SUBSTITUTABILITY）：在产出相同的条件下，一种生产要素可以被其他生产要素代替的难易程度。

效用（UTILITY）：某人对物品的主观评价。

综　述

看到收益递减规律，我们首先想到的是它应该是不言自明的道理，但它却给经济理论带来了很大的麻烦。这一规律来自农业中一个著名的现象：一个人耕地，无论他能种多少，产出都不会是无限大的。正如经济学家大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）所指出的，最先耕种的土地总是已有最肥沃的土地；拥有第一选择权的人将尽可能选择最好的耕地。随着土地被不断地开垦，次级的耕地也将被开发，因此单位面积耕地的产出将会下降。较贫瘠的土地，其生产力也不可能突然降为零。相反，产出是逐渐减小的——耕种的回报越来越低，最终产出会无法弥补成本。

尽管回报是逐渐降低的，但这并不意味着在生产的初始阶段也是如此。相反，随着耕地的增加，单位面积的产出常常会是增加的。边际收益递减规律往往只是在某一点之后才成立，此时土地的边际产出将下降。所谓“边际”产出，是所耕种土地的最后一单位产出。只有当边际产出下降，并且低于平均水平的时候，平均产出才会下降。另外，这一规律并不是说，当边际收益递减的时候，继续开发耕地就是一个不好的决策；在产出高于成本之前，开发都应该继续进行。边际收益递减这一事实也不是说它已经变为零，或者它已经不能弥补成本。随着边际收益的不断下降，它最终将会低于相

应的成本。

因此，边际收益递减规律从农业经验中得来，但其应用又不限于农业。增加任何一种生产要素，同时保持其他要素投入不变，产出的增量最终都会下降。一般来说，当某一生产要素刚被引入到生产当中的时候，其边际收益是递增的，但这并不是边际收益递减规律所要求的条件。支持这一理论的证据也来自农业，由19世纪的李嘉图、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus，1766—1834）及其他人整理。将来自农业的证据一般化并得到收益递减规律，靠的是演绎推理而不是调查研究。这一规律的基本观点是，如果某种产品的生产需要两种或两种以上的要素投入，那么存在着一个最优的要素组合，和其他组合相比，它会生产更多的产品。给定这一最优要素组合，根据定义，增加一种要素的投入，同时保持其他要素投入不变，会产生边际收益递减。

但这一观点也产生了新的问题。给定最优组合，一种要素的超量使用会有边际收益递减的问题。比如说，我们想用钢筋建一幢楼，在手头没有钢筋的情况下，我们可以用铁来替代。因为材料的性质不同，它们在这方面不可能完全相同，也就是说，它们可能并不是完全替代品。承认这一点，下面的论述就很容易让人接受了。

849

假设某种要素投入的增加并不受边际收益递减的限制，在这种条件下，即使其他要素的供给出现短缺，产出也不一定会下降，因为供给不足的要素可以由不受边际收益递减影响的要素来代替。也就是说，对不受边际收益递减影响的要素来说，它是其他生产要素的完全替代品。因此，如果不存在完全替代品，那我们就可以说，存在要素投入的一个最优组合，并且对所有生产要素来说，都存在边际收益递减的规律。

19世纪20年代，在一篇关于完全竞争的论文中，皮埃罗·斯拉法（Piero Sraffa）指出了这一规律重要的含混之处。他认为，这个规律并不意味着某种产品的生产，在经过一段时间之后，总会出现边际收益递减。它考虑的是当所有其他生产要素不变而改变某一种生产要素的情况。如果我们按照最优要素组合同比例地增加投入，其结果就是收益不变。可以用一个例子说明斯拉法的观点。食谱上记有烘烤巧克力蛋糕的处方，其中列出了所需的各种成分。（在这个例子中，背离正确投入比例的后果将不仅仅是收益递减；这更有可能导致烘烤的失败。）如果将各种成分按规定的比例增加，你想烘烤多少就可以烘烤多少。如果某一生产配方告诉你如何生产一样东西，你就可以用它生产你所需要的产量。在斯拉法的文章之前，有些经济学家曾错误地认为，即便所有的要素都是按照正确的比例增加的，边际产出仍将是递减的。他们的错误可能和这个规律的来源——农业有关；在农业生产中，物质条件的限制制约了总产出的大小。

斯拉法还有一个引发更多争议的观点。他认为，在完全竞争条件下，企业的规模报酬不变，也就是说，它们可以按照要素投入的最优比例来组织生产。如果情况真的如此，我们就不能像之前那样假设企业的成本曲线是U形的。在必要的时候，企业可以按照要素最优比例来增加投入，以此来增加产量；它们将永远不会面临边际收益递减的问题。斯拉法的观点基于以物质产出衡量成本的基础之上。在斯拉法的新李嘉图（neo-Ricardian）理论中，也是这么考虑成本的；但在标准的新古典理论中，成本被视为放弃的最高机会，是以效用而不是物质产出来衡量的。在新古典的框架下，即使企业按照要素的最优比例进行生产，它面临的生产曲线仍是U形的。根据新古典理论，成本曲线衡量了产出成本的价值；出现成本递减是因为边际效用递减，而非收益递减。前者考虑产出的价值，后者则是产出的量。

应　用

在经济理论中，收益递减规律被应用于两个主要的问题：地租的性质、合理性和垄断的起源。李嘉图以收益递减来解释地租，他的阐述成了19世纪大部分时间里的标准。李嘉图的理论基础是不同的土地有不同的生产力。耕种者随着时间的推移，新利用土地的肥沃程度将

是越来越低的。在任一时间，某种质量水平的土地将是现有土地中人们最不愿意利用的。在投入相同的劳动和其他要素的条件下，任何肥沃程度较高一些的土地，其产出都会更多一些。土地的肥沃程度越高，产出也就越大。因此，对任何人来说，只要他新开垦土地的肥沃程度高于已开垦土地的最低水平，他都会得到一个溢价。溢价的大小随土地的肥沃程度而变：如果只是比最差的土地稍好一点，溢价就小一些；如果比最差的土地肥沃许多，溢价就会比较大。

在李嘉图看来，即便一个人耕种了非常肥沃的土地，也丝毫不值得别人羡慕：他得到的溢价再高，最后也是完全以地租的形式缴给地主。因此，在一个给定的区域内，耕种最好土地的人，其境况会和耕种最差土地的人相同。但是，尽管李嘉图对地租的解释用了收益递减规律，其理论并不是这一规律的必然结论。从收益递减规律我们知道，随着耕地面积的增加，其边际收益会递减，但它并没有讨论更肥沃一些土地对总收益的贡献。

李嘉图本人并不支持改变地主收取地租权利的观点，但他的理论却将地主描绘成其他人共同的敌人。社会改革者们质疑地主是否应该有收取优良土地上超额产出的权利。对那些拥有肥沃土地的人来说，仅仅因为运气，他们就能获得巨额收入。在李嘉图看来，地主的收入来自非生产性的服务。英国经济学家赫伯特·斯宾塞（Herbert Spencer，1820—1903）和美国经济学家亨利·乔治（Henry George，1839—1897）提出了土地国有化的计划，他们认为，地主不应该获得（土地的）“自然增值”。土地改革运动，特别是其中乔治提出的“单一税”政策，引发了19世纪关于经济政策的著名论战。按照乔治的分析，只要我们实行了单一的土地税，即便废除所有其他的税收，也能为我们提供足够的财政收入。这一建议既不是来自收益递减规律，也不是来自李嘉图的收益理论。要得到乔治的结论，我们还必须引入价值判断。

850

虽然收益递减规律被用于土地的分析，20世纪大部分经济学家并不同意李嘉图的地租理论。他们认为，土地是一种资本，对依附于土地的收入来说，其解释和其他生产要素的收入是一样的。

20世纪收益递减规律的应用范围扩大了一些，从地租转移到垄断理论。在完全竞争条件下，厂商在规模报酬不变的情况下生产，但这并不是放之四海而皆准的。在拥有大公司的行业，通过增加一个或更多的要素——即使不是以最优比例增加——产出会以更高的比例增加。小公司将被迫关闭停产，因为它们无法和竞争者在大量生产、低成本上竞争。就收益递增更有可能是发生在大型公司来说，它很有可能是垄断的成因之一。

在《资本主义，社会主义与民主》（*Capitalism, Socialism, and Democracy*，1942年）一书中，奥地利著名经济学家约瑟夫·A·熊彼特（Joseph A. Schumpeter，1883—1950）认为，收益递增是推动经济进步的主要动力。对有创新精神的企业家来说，完全竞争给他们设置了条条框框，其间生产技术以及其他所有条件都是固定不变的。只有出现收益递增的大型企业，才有可能打破这些条条框框。

许多经济学家并不同意熊彼特关于垄断的观点。其中卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）可谓另一个极端。马克思及其许多追随者认为，在资本主义社会，大型垄断公司会不断地将竞争者排斥在外，最后只剩下少数的大型联合企业。马克思主义者认为，在这一过程中，收益递增的作用不可磨灭，尽管它可能不是唯一的因素。

新古典主义者和奥地利学派并不同意马克思主义者的主张，相反，收益递减仍然是他们赞同的理论。每种产品的生产，都必定会有一个要素投入的最优组合。对其他任意组合来说，只要要素比例超出这一水平，必然会发生边际收益递减。因此，它和收益递增的最终结论“企业越大越好”是相对立的。对自由市场来说，我们也并不能假设最终会出现垄断。

马克思主义的支持者们对此也有自己的回应。他们没有否认收益递减规律，相反，他们所强调的是，收益递增足以促使生产过程中的垄断出现，这一结果也正是他们的假设。至此，争论演变成了一个实证问题。

相关内容

18 世纪已有收益递减规律的雏形。法国经济学家、政治家安·罗伯特·雅克·杜尔格（Anne Robert Jacques Turgot，1727—1781）发现，农产品产量的增加，并不一定是由生产要素投入的增加导致的。到了 19 世纪，因为马尔萨斯和李嘉图的研究，收益递减规律受到了更为广泛的关注。

马尔萨斯着重强调了人口增长的影响，这可以视为收益递减规律的应用。作为一种生产要素（劳动力），我们并不能说人口越多，劳动生产力越高。当人口的增长超过某一临界点时，新的增长就会导致收益递减。尽管马尔萨斯认为，农业生产并不会随着人口的增加而增长，但其理由相对来说却是比较折中的。经济史学家们也曾为此争论，即马尔萨斯的理论从多大程度上可以被视为收益递减规律的先驱。

约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873）在他的《政治经济学原理》（*Principle of Political Economy*，1848）一书中明确提出了这一规律。穆勒认为，人口的增长之所以不能同比例地增加粮食产量，正是因为作为一种生产要素，它受收益递减规律的约束。

虽然穆勒、卡尔·门格尔（Carl Menger，1840—1921）及 19 世纪的其他经济学家非常清楚，收益递减规律不仅适用于农业，也同样适用于所有其他行业，但直到 20 世纪，人们才真正从逻辑上证明这一规律。按照奥地利学派的观点，经济学理论就是在某一不言自明的前提下进行逻辑推理。收益递减规律的证明方法正是奥地利学派方法的绝好说明，其所使用的上文提及的"前提"，就是所谓的不完全替代性。接受这一规律的理由并不是说，实证研究已经证明除了农业之外，其他行业也适用这一规律；相反，这是一个逻辑推理的证明。如果其中的逻辑是正确的，那我们就不用在规律的正确性上再多下工夫了。学者们对奥地利学派的观点颇有争议，但不管经济学家们想出怎样合理的方法，收益递减规律本身已经取得了普遍的承认。

851

在关于这一规律的种种争论中，也许最重要的就是它在经济理论中的地位问题了。收益递减规律给生产活动设定了物质限制。在新古典理论和奥地利经济学派的理论中，生产活动的物质限制居于次要地位。经济学家们给予更多关注的是"效用"，在解释价格上，收益递减规律并没有起到直接的作用。在斯拉法的新李嘉图体系中，生产函数居于显著的地位。给定一单位的商品，这样的函数就决定了商品的价格。生产要素的最优组合则决定了生产函数的形状。因此，在新李嘉图体系里，收益递减有着特别的重要性。

参考文献

Cannan, Edwin. *A History of the Theories of Production and Distribution in English Political Economy from 1776 to 1848.* 3rd ed. London: P. S. King & Son, 1924. 这可能是研究 19 世纪收益递减规律演变的最著名的一本书。作者坎南（Cannan）是历史学派的一名专家，在收益递减领域素有研究。他的解释不仅仅是描述性的，也包括对讨论的观点进行仔细的逻辑推理分析，并且其分析一般都是前后一贯的。

Fetter, Frank D. *Economic Principles.* New York: Century, 1915. 本书的观点在当时可谓是对地租的"新潮"解释，它替代了主流经济学中的李嘉图理论。在这本书中，土地被视为一种资本资产，其价格也不再用以往的唯一性理论来解释。因此，在解释地租时，收益递减规律不再起直接作用。

Kaldor, Nicholas. *Causes of the Slow Rate of Economic Growth in the United Kingdom.* Cambridge, England: Cambridge University Press, 1966. 对收益递增的重要研究，作者从约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）那里得到许多帮助。卡尔多（Kaldor）区分了由规模导致的收益递增和由其他因素导致的收益递增。前者包括了收益递减规律，因为这正是当要素组合没有达到最优的时候所发

生的情况。至于后者，卡尔多认为和技术进步相比更为重要，并且它不直接受收益递减的影响。

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. 1890. Reprint. London: Macmillan, 1920. 这是一本被视为新古典经济学的开山之作。作者在书中运用收益递减规律来确定厂商的成本曲线。马歇尔注意到了收益递减与完全竞争不能共存，这一观点后来被皮埃罗·斯拉法发扬光大。

Mises, Ludwig von. *Human Action: A Treatise on Economics*. Rev. ed. Chicago: Henry Regnery, 1966. 这是20世纪奥地利学派的经典之作，开创了经济学理论中的演绎推理方法。米塞斯（Mises）认为，收益递减规律可以从不言自明的人类行为中推得。这一规律不需要通过实证来验证。

Rothbard, Murray N. *Man, Economy, and State*. 2 vols. Princeton, N. J.: Van Nostrand, 1962. 作者属于奥地利学派，是一名美国人，在本书中给出了收益递减规律的仔细论证。正如他的导师路德维希·冯·米塞斯那样，罗斯巴德（Rothbard）是一名演绎派经济学家。他认为，不完全替代这一前提可以论证收益递减规律。

Schumpeter, Joseph A. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper & Row, 1942. 作者提出收益递增导致经济进步的因素之一，并向"无用"的完全竞争发动了猛烈的冲击。尽管生于奥地利，熊彼特更像一位瓦尔拉斯主义者，而不像奥地利学派的一员，但他的关于收益递增、递减的观点和奥地利学派比较相似。

互参条目

The Austrian School of Economics，奥地利经济学派；Competition: Perfect vs. Imperfect，完全竞争和不完全竞争；Law of Diminishing Returns: Theoretical Overview，收益递减规律的理论综述；Marxist Economics，马克思主义经济学；Population and Economics，人口和经济学；Ricardian Economics，李嘉图主义经济学。

比尔·德莱尼（Bill Delaney） 著
刘启 译
李明志 校

LAW OF DIMINISHING RETURNS: THEORETICAL OVERVIEW
收益递减规律的理论综述

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论

收益递减规律表明，在保持技术和其他投入不变的条件下，同比例增加某些生产要素的投入，达到某一点之后，相应产出的增加将下降。这一概念有助于解释短期内所有生产过程的行为。

主要术语

平均成本（AVERAGE COST）：总货币成本除以相应的产量；单位产出的成本。

平均产出（AVERAGE PRODUCT）：总产出除以总要素投入；单位投入的产量。

生产要素（FACTOR OF PRODUCTION）：生产某一产品或服务的要素，包括土地、劳动力、资本和企业家等。

固定成本（FIXED COSTS）：和产量无关的货币成本；通常也称为间接成本。

长期（LONG RUN）：指一段时期，可能会因生产行业的不同而不同；在长期内，企业可以调整其所有的生产要素。

边际成本（MARGINAL COST）：多生产一单位产出所需的货币成本。

边际产出（MARGINAL PRODUCT）：增加一单位可变投入要素所导致的总产出的变化。

生产函数（PRODUCTION FUNCTION）：在给定的技术条件下，生产函数刻画了不同要素投入的组合可以生产的最大产量。

短期（SHORT RUN）：指一段时期，可能会因生产行业的不同而不同；在短期内，至少有一种生产要素是企业所不能调整的。

可变成本（VARIABLE COSTS）：随着产出水平变化而改变的货币成本。

综　述

收益递减规律为我们理解生产过程提供了一个重要的基础，这一概念对所有的生产过程均适用。在分析商品生产中要用到它，分析服务生产中也要用到它；在分析商业企业、国有企业、事业单位及非营利机构时，它也同样适用。这个规律完全不受生产过程所处的社会、政治环境的影响。尽管收益递减规律不能通过逻辑推理得到，但它是一个普遍的法则，其基础则是来自各生产体系的实证观察。

收益递减规律有时也被称为可变比例规律（law of variable proportions），这一规律指出，在保持其他要素投入（比如说，以设备形式存在的资本，或者土地等）不变的情况下，如果同等程度地不断增加某一生产要素（比如说劳动），那么相应产出增加的水平最终将会下降。或者换一种说法，在某一点之后，可变要素的边际产出（即要素的边际贡献）将开始降低。

这一规律隐含着一个重要的假设，即技术保持不变，也就是说，生产技艺是给定的，在所讨论的时期内，没有使用新的技术。对任何投入组合来说，技术进步都将增加其产出，这时收益递减规律将不再适用。另一个重要假设

是，可变生产要素是完全同质的。实际上，所有新增的可变要素都可以视为原先使用要素的复制品。因此，可变投入的边际生产率递减这一规律的得出，并不要求后续投入品在质量上有任何差异。

可以看出，收益递减规律仅适用于经济学家们所谓的“短期”情况。短期的概念并不是特指某一特定的时期，比如说几周、几个月、几年的时间等，它指的是，在这一期间，企业(或其他生产单位)不能改变至少一种投入要素的使用量。很明显，“短期”所指的时间长短和产品或服务所属行业有很大的关系。比如在汽车生产中，专用的设备、机器等可能需要数年的时间来设计、制造及安装，这一产品生产的短期很明显要长于当地生产面包企业的短期，也长于提供房地产服务企业的短期。

853 与之相反，“长期”则是指，在这样的期间里，所有生产要素的投入量都可以改变。在长期内，适用的经济学概念是规模报酬，这是一个看起来类似实则差别很大的概念。规模报酬考虑的是这样的问题：当所有投入要素同比例发生变化的时候，产出会如何改变？根据定义，所有生产要素都是可变的。在所有生产要素同比例改变时，产出的变化将是下面三种情况之一：同比例改变，以较高的比例改变，或者以较低的比例改变。

在理解收益递减规律时，重要的是，不仅要搞清楚它“说了什么”，还要搞清楚它“没说什么”。有时它被误解为可变投入的增加将导致总产出的降低。事实上并不是这样：它说的是，不断增加可变投入，最终将导致产出以递减的速率增加。尽管在极端情况下，可变投入的增加有可能会导致产出总量的减少，但这并不是收益递减规律所要阐述的内容。此外，这一规律也允许初始边际收益递增的情况出现；它只是说，边际收益“最终”会下降。

收益递减规律也可以用货币单位来表述。在短期内，假定固定成本不变。所谓固定成本，是不受产出水平影响的成本，比如说租金、保险、管理层工资，以及利息费用等。给定固定成本水平(以及相应的要素投入)，产出的变化必定会要求可变成本的变化，当然也是总成本的变化。一般来说，可变成本包括直接人工成本和原材料成本。

这一规律表明，在某一产出水平，在可变投入上增加支出将导致产出以递减的速率增加。我们可以说，单位成本(平均成本)最终将会上升。因此，在短期内，要保证产出以恒定的水平增加，必然要更多地投入可变要素，平均成本增加也就是不可避免的了。

收益递减规律的逻辑相对比较简单。以劳动作为可变要素为例，当同等程度增加劳动投入时，假设不变要素比如资本保持不变，最初的效果可能是有效地增加了产出水平。通过专业化及劳动更细致的分工，可变投入的增加使得不变要素的利用更有效率。在这一阶段，边际物质产出是递增的。但超过某一点之后，可变投入增加的效果就不像之前那样显著，因为不变要素投入量的约束限制了进一步的专业化及劳动分工。当产出以较低的速率增加的时候，可变投入的边际产出便开始下降。

应　用

收益递减概念的运用最早起于农业。在19世纪上半期著述的古典经济学家们，诸如托马斯·罗伯特·马尔萨斯(Thomas Robert Malthus，1766—1834)、大卫·李嘉图(David Ricardo，1772—1823)和拿骚·威廉姆·西尼尔(Nassau William Senior，1790—1864)等，发展了这一概念，并将它用于同时代许多问题的分析。马尔萨斯运用收益递减规律得出了人口增长(未经验证)的悲观性结论——人类的繁殖能力最终将超出其生产食物并以此生存的能力。李嘉图首先使用了收益递减这一概念，这在他著名的地租理论中占有核心的地位，这一理论表明，随着人口的增加，地租水平将不断提高。

那时的大多数经济学家仅限于将这一规律用于农业。实际上，许多经济学家出于对工业革命奇迹的敬畏，都认为对制造业应该有与收益递减相反的规律。直到20世纪，大家才普遍接受收益递减适用于所有生产过程这一事实。另外，这一规律的早期鼓吹者们并不总是清楚

收益递减的核心假设，即技术不变。最先澄清这一假设的，可能是西尼尔在1836年的著作。（但也正是这个西尼尔，坚定地认为收益递减只适用于农业。）

收益递减规律最著名的运用，莫过于马尔萨斯的人口论了。马尔萨斯认为，只要工资的平均水平超过生存底线（即维持生存的最低水平），出生率就会超过死亡率，人口就会增加。在土地的供给保持不变的情况下，新增人口的边际产出将下降。在实际工资趋于劳动边际产出这一假设下，人口的增加将导致工资水平最终会回到原来仅足以维持生存的水平。因此，只有实行人口控制的政策，否则在物质产品上人类不可能享受持续的进步。可以说，人类的大部分历史，包括部分现代史的事实，都验证了马尔萨斯的忧虑不无道理。但对其他部分的历史，尤其是西欧和美国来说，这一悲观的预测并不正确。问题在于马尔萨斯忽略了收益递减规律的重要前提假设：技术进步。在他得出其著名结论的时候，从19世纪开始，技术进步已经大大提高了农业的生产率。当时他也没有看到，农业资本存量的积累速率远超劳动力增长的速度，这也避免了收益递减。尽管如此，马尔萨斯预言的情况在许多国家不断重演，特别是某些第三世界国家，它们的农业生产中很少有技术进步，投资也很少。

在现代微观经济理论中，因为收益递减规律和企业的短期行为有很大的关系，它已经成了核心内容。U形短期平均成本曲线的基础，便是收益递减规律。生产初始阶段的特征是收益递增，当可变投入增加的时候，可以更有效地利用固定投入要素，这可以解释为什么单位成本会下降。类似地，收益递减的出现就预示着单位成本的上升。此外，当需求增加的时候，收益递减还可以解释价格的上升：只有当价格上升的时候，生产者才有激励增加投入，相应边际成本上升，生产也得以扩张。

边际收益递减规律也是现代收入分配理论的基石。李嘉图的地租理论是这一领域的重要先驱，在这一理论中，李嘉图证明，地租是由开发过程中最后一单位土地的生产率决定。美国经济学家约翰·贝茨·克拉克（John Bates Clark，1847—1938）于1888年证明了这一理论的广泛适用性——工资和利率一样，分别由劳动、资本的边际生产率决定。根据克拉克的说法，每种生产要素的报酬都将（并且更重要的，每种生产要素都应该）是其边际产出的价值。当时的经济学家，特别是克拉克，在运用边际主义理论判断社会及经济安排是否有效的时候，这一思想尤其重要。因此，按照边际主义理论的观点，较低的工资水平是过多使用劳动力的结果。进一步说，正如有些事情是不可避免的、部分收入必定是属于劳动的一样，收入中也必有一部分是归于资本和土地的。边际主义理论认为，每种生产要素的需求取决于两个因素：要素的边际生产率和要素所生产产品或服务的价格。给定要素的供给，其价格是客观而公平地决定的。这一收入分配理论中的伦理性假设，很自然的，为私有产权体系提供了强有力的支持。在经过随后一代经济学家的努力之后，大家才弄明白，约束生产行为的永恒法则不一定能约束收入分配。

收益递减规律也有助于解释为何要素投入通常都不是完全替代的，我们只能说，在收益递减的意义下，要素是可以互相替代的。因此，在一个包括两种可变投入（X、Y）的生产过程中，为了使产出保持不变，当逐渐减少要素X的投入时，我们总需要更多的要素Y来替代一单位的X。这一关系对实践有重要的启发。例如，递减的要素边际替代率可以解释，在通常情况下，配有少量装甲车的大型步兵团总是不敌人数很少，但配有飞机、坦克及其他现代武器的、装配精良的部队。同样地，它也可以解释为什么法律助理不能完全替代律师，教室里的视听设备不能完全替代课堂上的老师。更进一步说，生产过程中，在决定最优资源组合的时候，类似的思想起着非常重要的作用。

相关内容

在当代微观经济理论里，收益递减规律可能是唯一的最为重要的思想。在生产理论和分配理论中，收益递减规律起着关键的作用。没有它，经济学家就不能理解所谓的生产函数，

也就不能理解成本和产出之间的关系。此外，也不会有任何理论可以解释并预测收入分配。

进一步说，收益递减规律和边际效用递减概念（多消费一单位物品或服务所带来的满足增加是递减的）一起，为非专业人士提供了一种思考经济和非经济问题的“经济学的”方法。这一思考方法的核心是人们在边际上做出决策。这在经济决策上是正确的，但在可以运用成本一收益法分析的其他决策问题中，它也同样是正确的。所有的决策都应包括对某一行动所带来收益的直接或间接的计算，以及相应的成本增加的计算。成本指的是机会成本，它是（为了从事某一活动而需要）弥补或放弃的（货币或非货币的）价值。所以，对某个人来说，阅读晚报的成本，是他（她）放弃看电视节目的价值，或者是放弃去健身房锻炼的价值。收益递减规律告诉我们，某一行为量的额外增加，都将伴随着递增的机会成本。

参考文献

Baumol, William J., and Alan S. Blinder. *Economics: Principles and Policy*. 5th ed. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1991. 这是一本涵盖微观经济学和宏观经济学理论的基础教材。其中第二十三、三十五章和本词条相关。适合大学生阅读。

Clark, John Bates. *The Distribution of Wealth*. New York: Macmillan, 1899. 介绍内容从边际生产率理论到收入分配的经典著作。适合大学生阅读。

Dolan, Edwin G., and David E. Lindsey. *Microeconomics*. 5th ed. New York: Dryden Press, 1988. 这是一本涵盖边际主义分析所有方面的非常好的教材。相关章节是第八、十三章。适合大学生阅读。

Lekachman, Robert. *A History of Economic Ideas*. New York: Harper & Brothers, 1959. 关于经济思想的一本可读并且充满真知灼见的著作。相关章节包括关于托马斯·罗伯特·马尔萨斯、大卫·李嘉图和边际主义者的部分。适合一般读者及大学生阅读。

Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press, 1954. 经典之作。包括对收益递减规律、它的历史演进及它对经济理论影响的精彩讨论。非常值得仔细阅读。书中相关的讨论牵涉极广，读者需要参阅其他条目。

互参条目

Distribution Theories, 分配理论; Law of Diminishing Returns: Origins and Historical Overview, 收益递减规律的起源和历史综述; The Marginal Principle, 边际原理; Marginalist Economics, 边际学派经济学; Production and Cost Functions, 生产函数和成本函数; The Production Possibilities Curve, 生产可能性曲线; Production Theory, 生产理论; Returns to Scale, 规模报酬; The Supply Function, 供给函数。

马丁·R·柏林 (Martin R. Blyn) 著
刘　启　译
李明志　校

LEADS AND LAGS
超前和滞后

856 **经济学类别**：数量方法

研究领域：计量经济学和数学模型；财政理论与公共财政；货币理论

超前和滞后关系描述了一种经济活动水平相对其他经济活动水平在历史变动上的时间关联性。其间的信息在预测未来经济形势上非常有用，因而被企业和政府广泛采用。

主要术语

经济周期（BUSINESS CYCLE）：经济活动总体水平的上下循环波动。

同步指标（COINCIDENT INDICATOR）：指一类时间序列，它的拐点在经济活动水平的拐点附近。

指标法（INDICATOR APPROACH）：在时间序列中使用超前—滞后关系的历史模式的一种统计分析。

滞后（LAG）：一种活动和它之后的另一种活动之间的时间延滞。

滞后指标（LAGGING INDICATOR）：指一类时间序列，它的拐点在经济活动水平的拐点之后。

超前（LEAD）：一种活动和它之前的另一种活动之间的时间间隔。

超前指标（LEADING INDICATOR）：指一类时间序列，它的拐点在经济活动水平的拐点之前。

时间序列（TIME SERIES）：测度某种经济活动的模式随时间所发生的变化。

时间序列分析（TIME SERIES ANALYSIS）：对时间周期之间的超前—滞后行为进行的统计研究。

综　述

一个动态的经济可以认为是各种相关的经济活动随时间所发生的变化。对这类经济活动历史趋势的测度，就称为时间序列过程。许多这样的时间序列都会有共同的趋势，但一般来说它们不会有完全相同的规律。我们可以用时间序列之间的超前—滞后关系，来分析它们有规律的、可预测的运动模式。

超前—滞后关系描述了一种经济过程的时间序列相对其他经济过程在历史变化上的时间关联性。超前区间指一种经济活动和它之前发生的经济活动之间的时间差；滞后区间则是指一种经济活动和它之后发生的经济活动之间的时间差。我们可以通过统计方法或时间序列方法来判断不同时间上两个或更多序列之间的关系，从而检验超前关系和滞后关系。另外，通过在同一张图上做出时间序列的历史观察值和时间的关系，我们也可以直观地发现时间序列之间的时间关联性。

和基本的经济理论不同，经济事件是依次发生的，其原因有很多，比如决策制定和调整过程所需时间的不同等。因此，有些经济过程的出现可能会超前或滞后于其他经济过程。当某一事件造成了其他事件，或者仅仅因为这两个事件的历史趋势是相关的时候，便出现了时间关联性问题。在任何一种情况下，如果两个经济过程表现了稳定的超前—滞后关系，那么先发生的事件便可以给另一事件当前及未来的情况提供有用的信息。比如，当对企业未来利润的预期比较乐观的时候，企业会扩张其生产

和投资，这将持续一个很长的时间。所以，公司利润超前于生产和投资。

因为经济活动的总体水平一般会表现出周期性的上升和回落，我们称之为经济周期。通过考察同一周期里单个时间序列的拐点——高峰或谷底，我们可以研究它们之间的超前—滞后关系。有些时间序列在总体经济水平之前达到它们的最高水平（高峰）或最低水平（谷底），因此，它们就被称为超前指标。同样还存在滞后指标，它们在总体经济水平之后达到其高峰或谷底。

使用各超前指标、同步指标和滞后指标之间超前—滞后关系的历史记录所进行的统计分析和预测过程，统称为指标法。为了追踪经济体的总体表现，政府部门和私人组织已经提出了许多种指标。从1961年开始，隶属于美国商业部的经济分析局就已经开始定义并修订了80多种时间序列，根据各自历史数据所表现的超前—滞后关系，将它们编入指标。这些指标值按月公布在《经济条件摘要》（*Business Conditions Digest*）上。因为超前—滞后关系的一致性，在以同步指标和滞后指标所表示的总体经济活动上，当考虑它当前和未来的状态时，超前指标可以提供非常有用的信息。

857

为了简化预测过程，经济分析局根据三类指标所提供的信息，将它们简化为复合指数。超前指标的复合指数由11种超前指标构成，涵盖了一般经济的各个方面。这些超前指标包括每周平均工作的小时数、失业保险申请数、制造商的订单、销售业绩、工厂和设备订单数、住宅营建批准数、存货数量、生产者价格指数、股票价格、货币供给和消费者预期指数。因为这些指标反映了对未来经济活动的提前约定，它们一般都超前于总体经济。同步指标的综合指数描述了当前经济的总体活动，它由四种指标构成：支薪雇员的数量、个人收入、行业生产和制造业指标。滞后指标的复合指数包括7种滞后指标，包括失业期限、制造—销售比率、单位劳动成本、银行最低贷款利率、贷款规模、信贷—个人收入比率和消费者价格指数。它们确证了总体经济活动的拐点。

在许多情况下，经济变量之间的超前—滞后关系很直观，并且和经济理论相一致。比如，制造和产业生产（同步指标）就滞后于消费者新订单的数量（超前指标），因为制造商往往是根据订单缺口的变化来安排未来的生产，因为它反映了消费者对它们产品的需求情况。但在其他情况下，我们没有明确的经济学理论可以解释这种关系。

选择经济指标的一个主要标准是它们和经济周期之间超前、滞后关系的一致性，但从美国的历史数据看，指标拐点和经济周期拐点之间的超前或滞后区间有很大的波动。比如，二战期间，12个超前指标领先于衰退的平均时间，最短为6个月，最长则为12.8个月。

在商业部门和政府部门，基于超前—滞后关系的商业预测非常流行。在这些部门当中，针对未来的决策取决于当前的经济环境。例如，当公司预测3个月后它的办公室用品的销量时，因为办公建筑的建造稳定地超前于对公司产品的需求，并且超前区间为3个月，公司就可以将这一有用的信息纳入其决策过程当中，以决定其当前和未来的生产水平。

使用时间序列或指标法的另一个原因是简便性——不用发展更复杂的经济理论。实际上，精确性主要取决于一个假设，即超前、滞后的历史趋势会持续下去。因为经济过程历史趋势的规律性，超前的时间序列可以给滞后序列的状态提供有用而可靠的信息。使用统计方法的预测关注稳定的超前区间和滞后区间，而指标法则只是考察时间序列的拐点。

应　用

历史记录表明，经济活动水平的变动从本质上说是动态的，也就是说，所有事件不会在同一时间发生。所以，有关经济活动的时间序列之间存在着超前—滞后关系。即使我们没有充分理解其背后的经济原因或因果关系，在了解某些时间序列的信息之后，根据时间序列之间的历史趋势，我们也可以得到有关其他时间序列当前、今后变动的信息。基于这一原因，对那些没有专门经济学背景的预测者来说，以超前、滞后信息为基础的时间序列方法和指标

858 法特别有用。

使用时间序列方法的目的之一，是估计各个滞后区间里超前时间序列对滞后时间序列的影响。但是这种方法的使用需要非常专业的统计方法，因此只是在专业预测者那里比较流行。受媒体广泛关注的预测方法是经济分析局每月公布的超前指标的复合指数。出版社和新闻媒体总是会迅速地报道并分析这些指数的动向。

超前指标指数可用以估计当前和未来经济的总体表现。在总体经济出现拐点之前，这些指标就会首先发生逆转。因此，指数的下滑可能是即将到来的衰退的警告，而指数的上升则是复苏开始的信号。在预测未来经济条件上，超前指数非常有用，因为它反映了企业的预期或者说企业对盈利的展望（比如股票价格），以及对投资和生产的承诺（比如工厂和设备的订单量）。除了超前指标的复合指数之外，在有关经济的运行上，尽管受到的关注相对较少，同步指标指数和滞后指标指数同样也可以提供有价值的信息。

同步指标指数反映了总体经济的当前态势，而滞后指标指数则可用以确证经济周期的高峰和谷底。因为滞后指数反映了企业的成本，对预测者来说它也很重要。经验数据表明，滞后指标的上升时期总是领先于超前指标的下降时期。类似地，滞后指标的下降时期总是领先于超前指标的上升时期——所有的经济活动都是相互关联的。超前指标运动趋势的变化，比如股票价格指数的改变，必然是其他事件的结果。诸如单位劳动成本、利率和已有信贷量等滞后指标则反映了企业的成本。在经济扩张时期，这类指标水平的上升对经济活动有负面影响，因此可能会使经济形式走低。

私人组织同样发布指数。它们包括《商业周刊》（*Business Week*）公布的超前指数，由哥伦比亚大学的国际经济周期研究中心（the Center for International Business Cycle Research of Columbia University，CICR）、国家采购管理协会（the National Association of Purchasing Management，NAPM）和经济合作与发展组织（The Organization for Economic Cooperation and Development，OECD）分别负责更新。CICR 提供的复合指数所包括的 7 个超前指标和经济分析局所采纳的指标类似，但前者主要反映金融情况，如股票价格、公司债券收益、企业破产和房地产贷款等。OECD 的指数也和经济分析局的类似，只是前者包括了 OECD 成员国的情况。NAPM 所发布的超前指数只反映了制造业的情况。

私人机构和政府部门都大量地监控了经济指标和相应复合指数的超前—滞后关系的历史数据。因为它们的主要目的，是要识别出总体经济行为运行方向的重要变动，因此，分析中主要考虑的是序列的拐点而不是序列的取值大小，也不是超前—滞后区间的大小。

相关内容

对时间序列过程之间的超前和滞后历史趋势的研究，始于 20 世纪 30 年代美国国家经济研究局（NBER）的威斯利・C・米歇尔（Wesley C. Mitchell）和亚瑟・F・伯恩斯（Arthur F. Burns）的工作。在 1937—1938 年的衰退期间，米歇尔和伯恩斯开始寻找一种可以预测衰退何时停止的方法。他们分析了数以百计的时间序列，并找到一些他们认为对整体经济来说非常可靠的经济指标。

通过考察时间序列周期性的特征（上下运动），米歇尔和伯恩斯提出了经济周期年代学，即时间序列中出现大量拐点的年代的集合。根据这些拐点，他们不仅确定了过去经济周期的整体模式，还通过将指标分为超前、同步和滞后三类，分析了时间序列的超前—滞后行为。

自从 1938 年 5 月美国财政部首次公布经济指标之后，对企业和政策制订者来说，因为指导经济决策的可操作性和简便性，超前指标给他们带来了广泛而有用的信息。随着统计技术的发展，859 我们可以处理不同时期的超前—滞后关系，因而使得许多指标都被专业预测者用来预测未来企业的销售量和金融形势。这一方法很流行，因为就预测目的而言，我们不需要发展更完善的理论来解释这一结果；预测的精确性取决于超前—滞后历史趋势的一致性。因为指标的变化不断更新，并且每月都发布一次，因而它们可以提供关于当前经济形势的及时、可靠的信息。

在针对即将到来的衰退做出警告上，超前指数的表现一直不俗。1945—1989年间，共发生了8次衰退，它则预测到了其中的每一次。尽管如此，超前指数也有自己的局限。首先，它的超前区间随时间发生变化，因此预测衰退发生的时间并不可靠。例如，在1953—1954年的衰退发生之前4个月，（超前）指数开始下跌，但对1957—1958年的衰退来说，指数是在它之前2年开始下跌的。其次，在预测衰退的发生时，超前指数偶尔会给出错误的信号。它曾预期1950年、1966年及1984年会发生衰退，但实际情况是这几年都没有发生衰退。

利用有关美国经济历史趋势的数据，关于超前、滞后和经济指数的统计分析向我们提供了非常有用的信息，使我们不仅可以了解许多专门的市场，还可以了解经济总体的当前运行情况及未来趋向。因为实际经济中超前和滞后会随时间发生变化，经济条件便会不断修正，以反映变化中的超前—滞后结构。经济政策和企业决策需要对经济的时机和发展方向有及时、可靠的信息。虽然对未来的或滞后的经济活动来说，使用超前时间序列进行预测的方法可能不是完美无缺的，但在各种各样的应用中，它已经取得了巨大的成功。

参考文献

Burns, Arthur F. *The Business Cycle in a Changing World*. New York: National Bureau of Economic Research, 1969. 这本352页的书重印了伯恩斯的一些短文，以纪念他在美国国家经济研究局时对经济周期研究的贡献。涉及的问题包括经济周期的性质、原因及过去的了解和现在的理解。短文以描述性的手法分析了20世纪20年代以来的美国经济。包括图表和索引。适合一般读者阅读。

Burns, Arthur F., and Wesley Mitchell. *Measuring Business Cycles*. New York: National Bureau of Economic Research, 1946. 一部学术性著作，介绍了美国国家经济研究局有关经济周期研究的科学方法的细节及基础。对经济周期的定义以及一个周期内典型的超前和滞后序列有很好的分析。在经济周期这一研究领域中，本书是贡献最大的作品之一。适合对经济周期研究感兴趣的大学生阅读。

Fels, Rendigs, and C. Elton Hinshaw. *Forecasting and Recognizing Business Cycle Turning Points*. New York: National Bureau of Economic Research, 1968. 评价了美国国家经济研究局和美联储（政府的货币机构）确定经济周期拐点的优劣。这本131页的小书为政府部门监管总体经济提供了很大的帮助。适合一般读者阅读。

Frumkin, Norman. *Guide to Economic Indicators*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1990. 这本242页的著作详细介绍了政府部门和私人单位提供的各种经济指标。作者试图使一般读者也可以理解有关超前、滞后的研究。指标被划分在几类论题中：总需求和总供给、劳动力、通货膨胀、金融、政府、国际、周期性指标和经济福利。其介绍的格式包括描述、数据来源、方法论、精确性和构建指数的意义。包括图表。适合一般读者阅读。

U. S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis. *Handbook of Cyclical Indicators: A Supplement to the Business Conditions Digest*. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1984. 这份政府文件是最详实的指导之一，它介绍了构成超前、同步和滞后指数的时间序列的编辑和分类。也包括了经济分析局提供的主要数据来源和统计方法。包括历史数据和图表。对那些希望深入了解经济指标的人来说非常有用。

860

互参条目

Adjustment Process and Stability，调整过程和稳定性；Business Cycles，经济周期；Correlation and Regression Analysis，相关分析和回归分析；Forecasting，预测；Indicators，指标；Time Series Analysis，时间序列分析。

吉姆·李 (Jim Lee) 著
刘启 译
李明志 校

LEAST SQUARES ANALYSIS
最小二乘法

861 **经济学类别：**数量方法
研究领域：计量经济学和数学模型

在比较各种预测模型和计量模型的有效性时，最小二乘分析是主要的方法之一。因为计算简单，这种方法可方便地通过计算机编程实现，甚至某些手持计算器也具有这一功能。特别地，利用这一方法，预测者可以在各种不同的模型中挑选出一个最优的模型。

主要术语

经济计量学模型（ECONOMETRIC MODEL）：描述一些经济变量如何影响其他经济变量的数学模型。

异方差（HETEROSKEDASTIC VARIANCES）：指一组数据的方差不为常数的情况。

均值（MEAN）：一组数据的平均数。

回归（REGRESSION）：用其他变量预测某一变量的统计模型。

序列相关（SERIAL CORRELATION）：一组数据受其之前取值影响的程度。

方差（VARIANCE）：数据的变动程度，用数据与均值之差的平方和来度量。

综　述

最小二乘法是比较各种预测模型和计量经济学模型的方法，它可以决定哪一个模型是最优的。通过计算模型预测与真实数据的误差，最小二乘法可以判断在一组模型中哪一个最好。所谓误差，指预测值和实际值之差。最小二乘法的判断标准是比较各模型误差的平方和，被选中的应该是误差平方和最小的模型。举例来说，如果过去三年中出口额分别是20、20和50（亿美元），模型A预测的数字分别是10、20和30，模型B预测的数字为10、10和40；对模型A来说，误差为（20－10）＝10，（20－20）＝0，（50－30）＝20，模型B的误差为10、10和10。将A的误差平方和相加，我们可以得到（10×10）＋（0×0）＋（20×20）＝（100＋0＋400）＝500，对B模型来说，这一数值为（10×10）＋（10×10）＋（10×10）＝（100＋100＋100）＝300。所以，根据最小二乘的标准，B模型误差平方和更小一些，所以它更好一些。值得注意的是，最下二乘法计算的这一数值往往大于或等于0。因此，如果一个模型准确地预测了所有已知变量，那么它的误差平方和就是0，根据最小二乘法，它也是最好的模型。

关于最小二乘法模型的解释包含两点重要的思想。其一是对预测偏差的补偿是以误差平方的形式递增的。这意味着，如果一个预测值的误差是另一个的2倍，那么，就由此导致的代价来说，前一个模型是后者的4倍（2的平方）。因为每一个较大的预测误差都会产生更高的补偿，所以用最小二乘法选出的模型，往往是离所有点的距离最近的。最小二乘法的另一个特点是，如果预测者希望用一个常数来反映变量的所有取值时，这一方法得到的结果是数据的平均值。换句话说，给定一组数据，如果我们希望用一个数字来预测这组数据里的所有点，当用最小二乘法作为预测模型或计量经济学模型的判断标准时，得到的结果是这组数据的平均值。

最小二乘法的一个重要特点，是它可以在

不计算误差平方和的情况下，对各个模型进行间接的评判。在从各种不同的模型中挑选时，为了选出最佳模型，我们需要计算出各模型的误差平方和，这一工作耗时耗力。假设我们已经按照时间先后在坐标图上绘出了一组点，现在需要做的是，找出一条贯穿这些点，同时又符合最小二乘法的直线。无论画出多少条直线，我们都无法确定哪一条是我们想要的。最小二乘法则可以解决这一问题，这是它的主要优点之一。

如果我们可以找到一个一般的代数式来表示一组模型，并且它具有线性性质，那么我们就可以通过一个公式来计算最小二乘模型的表达式。因为直线可以用代数式来表示，并具有线性性质，所以如果我们想求出满足最小二乘性质的直线，只需利用公式求出描述它的几个数值即可。这一过程的优点在于，我们不用计算所有可能直线的误差平方和；相反，我们只需用公式求解最小二乘直线。

862

所谓线性性质，是指用系数去乘已知的变量，加总之后即可以得到预测值。比如，对一个消费预测模型来说，它可能是收入系数乘以收入，再加上失业系数乘以失业；如果对所有收入水平和所有失业水平来说，各自的系数都是不变的，那这个模型就是线性的。

应　用

最小二乘法最主要的应用是在线性回归分析领域。在这一领域中，模型的表达式均可化为线性代数式。研究者同时也假设相应的模型具有某些统计性质，这样，通过要解释的变量的方差大小，以及最小二乘法预测值的准确性，他们就可以对模型的准确性做出统计论断。

在考虑最小二乘法时，统计学家们会针对预测模型做出新的假设。特别地，他们会假设所有误差都具有相同的变异程度，并且误差是彼此独立的，也就是说，它们是随机的。在这些假设条件下，因为最小二乘法得到的结果方差最小，所以从统计意义上说，它的预测结果是“最好的”。

只要放松上述两个假设中的任何一个，最小二乘法得到的结果可能就不再是“最好的”。这时，方差最小的模型可能就不再是由最小二乘法求得的了。统计学家视方差最小的模型为“最好的”模型。幸运的是，在对误差的方差不同或互相依赖的情况进行调整后，普通最小二乘法依然有效。这一调整要求我们知道误差的方差分布，同时对数据的序列相关作一定的假设。这样的调整，和最小二乘法一起，被称为“广义最小二乘法”。当误差的方差不同（异方差）以及误差相互依赖（序列相关）时，通过对数据进行调整，即可再次使用最小二乘法。

最小二乘法的另一个重要性质是它可以用多变量进行预测。在引入最小二乘法以前，预测环境受限于实验的设计。但使用最小二乘法之后，预测环境则由统计推断控制，这样针对某一问题我们就可以有许多模型，并且可以用收集的数据对这些模型进行检验。比如，在预测消费时，变量不必是一个，而可能有很多。求解最优模型时，最小二乘法在考虑其他变量的各种取值之后，可以决定某一变量的系数。在经济学中，这一点特别重要，因为我们很难，或者说无法通过实验控制某些变量的取值。

因为最小二乘法不用直接考虑所有模型便可以定出最优模型，同时也可以适应各种统计假设，所以在计量经济学的预测中，它已经成为最重要的工具之一。

相关内容

最小二乘法的基础，介于经典物理科学的方法，特别是天文学和 19 世纪晚期发展起来的新的统计思想之间。两者的结合使得人们可以在收集大量的数据之后，运用统计方法对各种现象做出推断。这一方法出现之前，分析总是建立在实验的基础上，这使得经济学家为了支持或反对某一理论，必须创造一个和这一理论尽可能接近的环境，然后测度所关心的变量。这样做会产生很多问题，比如研究经济影响的时间问题，以及建立一个实验经济体的巨大困难等。在实验之外控制变量方面，最小二乘法是第一个实现这一想法的统计工具。它的出现，使我们可以通过统计的形式而不是物理形式对

863

变量进行控制，这非常适合经济学理论的研究。因为最小二乘法可以同时考虑多变量之间的相互作用，研究者或理论家们就不用进行种种复杂的控制实验。在这些情况下，需要做的只是收集实际的数据，然后用最小二乘法对各种不同参数进行统计控制。

最小二乘法是经济学和经济理论统计方法的基础。在20世纪早期，经济学家往往被分为两类或三类——一类是历史的，一类是统计的，还有一类是数理的。统计经济学家和数理经济学家的出现，促使了20世纪20年代和30年代里计量经济学的产生，这一领域的大多数工作都是由欧洲经济学家完成的。但二战期间及之后，大量的计量经济学研究则转移到了美国。

这类模型研究的基本思想便是最小二乘法分析。到了20世纪80年代，随着计算能力在价格、性能上的进步，最小二乘法以回归分析的形式植入手持计算器。在常用微型计算机的电子表格软件包中，甚至在某些微型计算机的演示软件包中，我们都可以找到更复杂的模型。

从实证角度看，在检验大量的理论或做出统计推断时，最小二乘法将继续成为首要的分析方法。从理论的角度看，这一领域也将发展出新的方法，以适应最小二乘法的某些基本假设被违反的情形。

参考文献

Kennedy, Peter. *A Guide to Econometrics*. Reprint. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1984. 编排较易读，并对计量经济学的各个领域有一般性的介绍。书中的公式很少，让读者在无须忍受大量数学的情况下，可以快速理解所要讨论的主题。

Levin, Richard I. *Statistics for Management*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1987. 本教材是管理科学的学生学习统计学的系列教材中较具代表性的一本。虽然介绍最小二乘法的方法相对较简单，但要很好的理解，读者必须掌握一定的线性代数知识。这类教材很多，读者应该可以找到最适合自己的一本。

Morgan, Mary S. *The History of Econometric Ideas*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1990. 关于计量经济学的著作中，这是数学最少的教材之一。在数理经济学的发展中，关于最小二乘法的重要性有很好的论述。尽管本书是介绍学术史，但文笔很好，并且对各种思想的发展也有很好的把握。

Pearson, A. W., and K. Holden. Mathematics for Economists. London: David & Charles, 1975. 介绍了理解最小二乘法所需的基本的数学知识。为数学知识较少的读者而写。简单实用。

互参条目

Continuous-Time Stochastic Models，连续时间随机模型；Econometrics，计量经济学；Forecasting，预测；Models：An Overview，模型综述；Time Series Analysis，时间序列分析。

小V·约瑟夫·鲍曼（V. Joseph Bowman, Jr.）著
刘启 译
李明志 校

THE LEISURE CLASS
有闲阶级

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济史和经济思想史

19世纪中期主要在英美两国出现了所谓的"有闲阶级"思潮，它指少数富裕的，并享有特权的社会阶层，他们基本脱离生产性活动，有充分的时间追求个人的目标，实现个人的想法。众多学者对有闲阶级的经济、社会价值进行了探讨。

主要术语

炫耀性消费（CONSPICUOUS CONSUMPTION）：指商品或服务的购买或使用不是因为需要，而是为了向他人显示自己较高的社会地位。

炫耀性闲暇（CONSPICUOUS LEISURE）：为了向他人显示自己较高的社会地位，人们会单独或共同地在娱乐上花费的时间。

炫耀性生产（CONSPICUOUS PRODUCTION）：指企业向他人显示财力的社会性行为，如豪华的装饰、一流的总部、公司额外津贴及最新技术展示等。

本能的污染（CONTAMINATION OF INSTINCTS）：追求金钱、地位而不是更有效、更好地生产的各种动机。

作业的本能（INSTINCT OF WORKMANSHIP）：人类避免浪费，追求技能的天性。

金钱攀比（PECUNIARY EMULATION）：指个人或企业在追逐金钱上相互攀比赶超的特点。

技术统治论（TECHNOCRACY）：指经济体系由工程师主导，注重效率，它和由商人、经理主导的经济体系相对。

综　述

随着19世纪中期自由资本主义经济在英国、部分欧洲大陆和美国的发展，关于有闲阶级的论述成了常见的话题。表面上看，最初的论述一般不是简单的描述，而大都是批判性或负面的。在一个勤劳以生产为主的社会里，有闲阶级的含义是奢侈、不事生产但又相对富裕的阶层。这类阶层有能力选择是从事某种工作还是仅仅享受，炫耀他们的生活福利，并在经济上、社会上和所谓的"普通大众"区别开来，后者出于生活的需要，只能将有限的时间投入到工作当中。

在英国，有闲阶级并不一定包括19世纪的数万贵族。一般认为，尽管贵族的时间相对比较宽裕，并且其间不时会出一些怪异之人，但通过投资、规划或指导，他们往往会介入到一些重要的经济项目中，因而和城市、乡村都有密切的联系。另外，普通大众还希望他们能致力于当地政府或国家政府的工作。类似地，虽然在法律上法国的贵族也不能直接参与金融界或产业界的事务，但他们在法国乡村和法国的知识生活中，以及在法国的政治生活中，同样扮演了重要的角色。在美国，直到19世纪80年代，除了少数例外，其经济增长往往归功于辛勤劳作的人们，其中大多数是清教徒，如安德鲁·卡内基（Andrew Carnegie）、约翰·D·洛克菲勒（John D. Rockefeller）、杰伊·古尔德（Jay Gould）、托马斯·斯科特（Thomas

Scott)、科尼利厄斯·范德比尔特（Cornelius Vanderbilt)、利兰·斯坦福（Leland Stanford)、J·皮尔庞特·摩根（J. Pierpont Morgan)、詹姆斯·希尔（James Hill)、马克·汉纳（Mark Hanna）以及爱德华·哈里曼（Edward Harriman）等，在他们勤劳的职业生涯中，主要的精力都贡献给经济事务而不是享受闲暇。

这样，在西欧和美国，有闲阶级的含义就和原来的有所不同，它由少数的上层社会（资产阶级）和新贵们（暴发户）组成，他们的财富和举止行为和以往的有闲阶级不同，后者的财富不是短期里积累的，并且可能是继承的，他们的社会地位一般较高。

美国经济截至 1900 年的显著增长，使得它在一代人的时间里跻身全球范围内工业化国家的前列，这为研究有闲阶级，考察其行为、价值和影响提供了很好的机会。在此前的半个世纪中，美国 1/5 人口的收入有了大幅提高，人民的生活水平提高了，到 19 世纪 90 年代早期，有超过4 000人是百万富翁。公寓和城镇住宅在大城市及其周边地区大量兴起，富裕的城郊也大量涌现；为了满足富人们的需要，一些高级旅游胜地，如新港、萨拉托加温泉，以及随后的棕榈沙滩纷纷建立；富人们避税的场所也不断出现；在娱乐、体育运动、时尚和交通业也产生了种种奢侈的迹象（以传统的方式）。

865

社会观察家和评论家——包括政治经济学家和其他学者——会问：新贵的产生及其影响有没有什么重要的经济价值？对这一问题进行深入研究的最重要的人是托尔斯坦·凡勃伦（Thorstein Veblen，1857—1929），他是生于威斯康星的社会学家和经济学家，其 1899 年出版的《有闲阶级论》（*The Theory of the Leisure Class*）、1904 年出版的《企业论》（*The Theory of Business Enterprise*）以及其他批判美国的商人及其行为的作品，为他赢得了广泛的名声。根据当时主流并且是流行的古典经济学假设，凡勃伦提出的问题尖刻而中肯。传统观点认为，不管其特点如何，占有社会收入的比重如何失调，富人们和中产阶级中的佼佼者们或者是受人尊敬的，或者是被大家认可的；人们认为，他们的地位是资本主义制度下企业、储蓄和投资的主要来源，这创造并维持了经济增长。

在 19 世纪末期上述观点依然成立的时候，凡勃伦等人对此进行了猛烈的抨击。根据凡勃伦的估计，上述假设对健康的经济和社会产生正面影响的时代早已过去了。实际上，富人们——也就是所谓的有闲阶级——在经济上不仅被认为是毫无价值的，相反，他们同时还对社会上的大多数人有负面的影响。

正如凡勃伦看到的那样，随着公司在经济中发挥着越来越重要的作用，在美国的商业世界中，企业家和创新再也不是那么受欢迎了。所有权和管理权趋于分离，使得创新能力大打折扣。对经理来说，他们不再承担风险，而是变成了管理者。大型企业在和资本结合之后，便不再专注于产品的质量和生产效率，而是忙于购并、出售其他企业。因此，在凡勃伦看来，北方证券集团旗下的东北铁路公司，以及美国第一家资产超过 10 亿美元的美国钢铁公司——两者都是世纪之交出现的巨型寡头公司——对美国铁路、钢铁行业的过去或未来都没有什么重要影响。它们代表了金融中心的交易——为获利而进行的业务买卖，以及企业间的兼并等。

此外，这类非生产性活动也反映了“大企业首脑”及银行家们对其财富和权力的炫耀。他们实际上变成了“消费的主导”，这对提高国家的生产能力毫无帮助。更糟糕的是，根据凡勃伦的观点，他们的精力全都消耗于非生产性的财富竞争上——虽然这也可以创造利润，但大家都在公开地比富，意义终究不大。在凡勃伦看来，这类为了地位和金钱所采取的种种掠夺行为，从本质上来说是野蛮粗俗的。尽管这类行为仅在富人间流行，其负面影响还是广泛存在的。社会对炫耀性消费、炫耀性闲暇和炫耀性生产群起仿效，但这对人类的作业本能并没有太大的影响。凡勃伦对技术工作人员和工程师的思维和娴熟的习惯极为推崇，而对商人和产业首领则嗤之以鼻，因此，或许对他本人，以及其他诸如效率专家弗雷德里克·W·泰勒（Frederick W. Taylor，1856—1915）等人来说，赞成技术统治论和技术统治制度——一个 20 世纪 30 年代大萧条时期重新被提及的政治

术语——就是不可避免的了。

在1945年以前，在知识分子圈子里，凡勃伦的分析都是令人信服的，甚至可以说是流行的。1945年，经济学家约翰·肯尼斯·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）提出了所谓“富裕社会”的概念，它首先出现在美国，随后扩展到英国和西欧国家。这类“新”社会和传统的、以工业生产为基础的没落社会不同，它出现了以流行、消费者和服务为导向的企业，依赖于大量的广告以鼓励人们提高物质享受，接受新产品：家具、汽车、流行服饰、家用电器、收银机、电视机和其他娱乐产品，以及其他数以万计的各种产品。

866

应　用

凡勃伦从经济学和社会学的角度对有闲阶级作了辛辣的讽刺，不管其价值如何，就1880年左右至1940年这段时间来说，他还是精确地区分了古典经济学对有闲阶级存在的辩护，以及这一阶级在社会上的实际功能；但我们还需要检验这一分析在1940年至1990年期间是否仍然有效。当然，直到20世纪90年代一直引领世界经济的美国，其有闲阶级及其存在环境的描述和凡勃伦的观点相似之处不多。美国经济整体表现了持续的增长。二战以来，其普通居民生活水平比预期有更大的提高。另外，即便不是痴迷于消费主义和炫耀性消费当中，美国也至少有2/3的人口与之有关。工程师、技术员、企业家和创新者等虽然重要，但他们并没有主导经济的发展，也没有控制经济的运行。实际上，在大企业中，经理完全取代了过去的产业巨头，同时，强大、分立的国民政府则被认为有责任维护经济的安全运行与增长。

如果用家庭收入和消费习惯作标准，截至20世纪90年代，对美国来说，有闲阶级再不是如凡勃伦时代的那种花瓶式的、轻浮的，并且在经济上毫无意义，对生产活动有害的、人数相对较少的阶级，相反，它已经成为美国人口的大多数。自然，在将国民储蓄转化成资本投资上，新的有闲阶级只是起了适度的作用，同时，过去的有闲阶级所赖以生存的重型工业在国民经济中的地位已成明日黄花。与之相对的是，在众多经济学家看来，对一个健康成长的经济，甚至是稳定的政治进程来说，新的有闲阶级都是必不可少的。

所以，美国经济的成功与否，再也不以矿产量、油田产油量和工厂产出量的大小为主要的衡量标准（而这些正是20世纪30年代的标准）。相反，在衡量一国经济的绩效时，销售量和服务量、存货、消费品的批发零售价格、个人及国家债务、通货膨胀率以及国际收支平衡或不平衡则成了非常重要的指标。因此，在整个30年代，当经济周期处于低谷时，公众会勒紧裤腰带，生活节俭并努力储蓄。但在50年代，当经济出现不景气时，德怀特·D·艾森豪威尔（Dwight D. Eisenhower）总统以及随后的历届总统，则是鼓励公众更多地购买，更多地消费。

新有闲阶级重要功能和经济地位的改变，同样反映在其他特征上。正如大卫·赖斯曼（David Reisman）、内森·格雷泽（Nathan Glazer）、鲁埃尔·丹尼（Reuel Denney）和赖特·穆勒斯（Wright Mills）等人所指出的那样，公司中的管理层精英与其他精英一道组成了新有闲阶级，他们不再自视为政治领导人，不再制定或干预行政，也不再致力于改进政治进程，这与他们的前辈摩根家族、哈里曼家族、汉纳家族和卡内基家族不同。实际上，在很大程度上，这些新的精英们并没有意识到他们的不关心政治，也没有意识到他们在非工业、消费和闲暇上的引导作用。举例来说，有关老有闲阶级的传记，会强调个人通过牺牲、艰苦卓绝的奋斗实现自己的目标。但是，关于新有闲阶级的传记，在强调其成功之路时，部分会涉及机会和运气，更重要的则是他们节制的习惯：他们的预计收入，同时其个人关于食品、服装、娱乐、旅行、汽车及配偶的品味，也占有同样重要的地位。

但也有许多证据表明，构成新有闲阶级的著名人士和精英们，他们并不仅仅是闲暇的享受者和日常风俗及道德的评判者。他们同时也会努力提高并保卫其家族的名声和财富，并影响当地的经济。他们也会在全国范围内做出种

种举动，以将自己和普通大众区别开来。这是20世纪60年代E·迪格比·巴泽尔（E. Digby Baltzell）在研究所谓的费城经济贵族时得出的结论。所以，尽管新有闲阶级的势力分散了，*867* 并且在一定程度上民主化了，但实际上，其许多成员仍然像19世纪及20世纪初的有闲阶级那样，保有清教徒式的精神、信念，并且努力积累财富。

相关内容

历史上，美国在形成有闲阶级这一概念时，曾受益于几个相关的因素，到了20世纪60年代，在英语世界和西欧的一些国家里，这些因素仍然很明显。19世纪工业化的快速发展，造就了一批富人阶层，在随后的几十年时间里，他们有足够的金钱和时间来宣扬自己的财富，以及他们获得财富所依靠的优秀品质。从某种意义上说，这一阶级很快便成为自己一味宣扬的习惯和公众态度的牺牲品，这也就引起了社会的怀疑，当时古典经济学是主流，虽然如此，人们还是对有闲阶级能否促进生产力、效率和一般经济福利表示怀疑。英国和法国传统意义上的贵族，以及在工业化条件下新产生的富人们，同样也受到了类似的质疑。

另外，民主力量，特别是平民主义成分——这在美国的影响要比在其他国家早得多——更是表明了大众化趋势及强烈的反权威思想基础，这使得人们认为有闲阶级是造成社会差距过大、个人或企业经济势力过于集中的罪魁祸首。在一个崇尚辛勤劳作的社会里，工业所赋予的法则是残酷的，伴随着经济革命性增长的，是不公平、不公正等现象，但财富和影响力的大小，被人们用于衡量个人对经济健康成长的贡献多少。当有闲阶级不仅自我宣扬其特权，滥用其权力，并且其行为使得整个社会群起仿效的时候，它们会因为堕落而受到社会的谴责。20世纪30年代经济的大萧条，使得世界范围内的自由放任资本主义成了明日黄花，这也有效地打击了有闲阶级的信誉度。

在20世纪50年代之后的美国，以及10多年之后的其他西方国家，新有闲阶级因为对国民经济的健康发展很重要，它又重新赢得了尊重，但其原因则刚好和之前批判老有闲阶级相对。为了应对30年代和40年代的经济萧条并预防经济衰退，政府推出了一系列的支出计划，这破坏了原先鼓励私人储蓄的基础，并对信贷不利；个人、家庭和政府的超额支出，这个时候不仅变得是必要的，甚至在道德上也是受到鼓励的。

随后，新的经济思想开始出现，并试图解释新有闲阶级的种种显著特征。例如，凯恩斯主义和后凯恩斯主义思想，它们彻底地修改了古典经济学，鼓吹以消费促进投资和生产，并认为政府的赤字支出在维持经济稳定上有关键的作用。此外，在服务导向的美国和西欧等后工业社会，它们更大程度地参与了国际贸易，每个国家也更加强调其消费的扩张。同时，步入90年代以后，政府对家庭预算的支配作用，以及新有闲阶级在连续消费上对公众的引导作用仍然很强。

参考文献

Baltzell, E. Digby. *The American Business Aristocracy*. New York: Collier Books, 1962. 一本很好的研究型著作，对相关领域有原创性贡献，作者是研究美国富人阶层的专家。本书着重研究了费城的商业精英。文笔很好，其结论也和凡勃伦的理论不同。随书附有完整的注释，少量的图表，全面的参考文献和非常有用的索引。

Galbraith, John Kenneth. *The Affluent Society*. Boston: Houghton Mifflin, 1958. 本书是为非专业人士写的，这一极富煽动性的研究描述了50年代后期美国富人阶层的主要特征，其中包括新有闲阶级的特点。加尔布雷思确切地阐述了美国推行凯恩斯主义经济政策的短期影响。包括少量的注释和很有用的索引。

Galbraith, John Kenneth. *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin, 1967. 加尔布雷思是一位著名的经济学家和政府工作人员，其著作的可读性很强，极大地普 *868* 及了重要的经济趋势和论题。在本书中，他分

析了美国在步入后工业社会之后，有关新有闲阶级的相关问题。包括少量的注释和很好的索引。

Horowitz, Irving Louis, ed. *Power, Politics, and People*. New York: Oxford University Press, 1967. 本书是二战后美国著名社会学家赖特·穆勒斯（Wright Mills）的短文精选，尽管有其自身特点，作者仍然继承了凡勃伦叛逆的传统。本书对新老有闲阶级有非常精彩的论述。包括注释、穆勒斯重要作品的列表和一份很好的索引。

Mills, C. Wright. *The Power Elite*. New York: Oxford University Press, 1959. 一本由美国著名社会观察家写的激励性著作，描述了1945年以后美国的社会及权力的重造，精英们对这些权力的使用和滥用，其中也提到了新有闲阶级。尽管没有完全照搬凡勃伦的批判性模式，作者也是按照凡勃伦的传统写就本书的。以很好的注释代替了参考文献，索引也很有用。

Reisman, David. *Thorstein Veblen: A Critical Interpretation*. New York: Charles Scribner's Sons, 1960. 关于凡勃伦及其职业生涯的简洁的、评论性描述，写得很好，作者虽然否定了凡勃伦关于有闲阶级的讽刺性分析，但对他依然评价甚高。有助于纠正对凡勃伦追随者的偏见。注释很少，精选了一些参考文献，索引很有用。是一本基础读物。

Reisman, David, Nathan Glazer, and Reuel Denney. *The Lonely Crowd*. Garden City, N. Y.: Doubleday, 1953. 一部很有影响的社会学著作，解释了1945年以后美国民众特点、性格的变化，包括有闲阶级的组成。本书认为，二战以前美国人是“不随俗的”，但在民主社会放弃个人行为之后，这一特性也就随之失去了。写得很好。包括少量的注释和恰当的索引。

Veblen, Thorstein. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. 1899. Reprint. New York: Macmillan, 1953. 一部学术性著作，但丝毫不掩饰其对获得巨大成功的有闲阶级的批判。值得一读，但并不易读。对一个人来说，他或者是赞成凡勃伦的观点，或者是反对，但不管怎样，他都无法忽视其最初的想法。没有注释、参考文献和索引，但本书正文已经算是丰富，甚至可以说是冗长的了。

互参条目

Business Cycles，经济周期；Capitalism，资本主义；Classical Economics，古典经济学；Deficit Spending，赤字支出；Entrepreneurs and Entrepreneurial Behavior，企业家和企业家行为；The History of Economics，经济学史；Industrialization，工业化；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Laissez-Faire，Laissez-Passer，and the History of Liberalism，自由放任、自由通行和自由主义的历史；Politics and Economics，政治学和经济学；Redistribution of Wealth，财富再分配。

克利夫顿·K·耶利
(Clifton K. Yearley) 著
刘 启 译
李明志 校

THE LIFE-CYCLE MODEL OF CONSUMPTION
消费的生命周期模型

经济学类别：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

生命周期模型认为，个人在制定消费和储蓄决策时，会考虑他们整个一生的资源，包括当前财富，当前收入，以及预期将来的收入。他们或储蓄或借贷，以实现一个较平稳的消费模式。

主要术语

消费（CONSUMPTION）：给定年份中个人购买的非耐用数量。

可支配收入（DISPOSABLE INCOME）：个人的税后收入，等于个人的消费、储蓄之和。

储蓄（SAVING）：个人财富的年增量。

财富（WEALTH）：通过过去的储蓄所积累的资金存量，表示个人在其收入之外的消费能力。

综　述

在个人的一生中，他（她）的收入可能会有很大的波动。对大多数人来说，年轻的时候以及退休以后，收入相对都较低，而在中年的时候收入相对较高。这是不是意味着他（她）的消费也应该有这样的波动呢？如果一个人的收入可以在"好"年份里储蓄，在收入较差的年份里借钱消费，那么在他（她）的一生中，消费就相对比较平稳。

假设在某一年里，一位工人额外获得了1 000美元的收入。那对他（她）来说，会消费多少，储蓄多少呢？不仅家庭在进行个人融资时要考虑这一问题，政府的政策制订者同样需要考虑这一问题。当政府实行减税政策时，它会提高家庭的税后收入，或者说可支配收入。政策制订者主要关心的问题是在增加的可支配收入中，有多少会被用于消费，多少被用于储蓄。

关于收入决定的凯恩斯主义模型，大都以简单的消费（C）函数开始：$C=c_0+c_1Y$，其中Y是可支配收入。这类函数将截距（c_0）、斜率或边际消费倾向（c_1）视为给定的。在《就业，利息和货币通论》（*The General theory of Employment Interest, and Money*, 1936）一书中，凯恩斯假定边际消费倾向介于0和1之间。因为储蓄（S）等于可支配收入与消费之差，如果消费确定了，那我们可以求出储蓄：$S=Y-C=-c_0+(1-c_1)Y$。换句话说，消费和储蓄是一一对应的。有关消费和储蓄的关系，先驱者凯恩斯曾有一个类似的解释，但这一解释侧重于较高的实际利率的影响。许多凯恩斯主义模型都含有实际利率一项，所以，在两大类宏观经济学中，我们都可以找到这一简单的消费函数。

但诸如斜率和截距如何决定这类问题，在理论中并没有很好地解决。如果我们相信截距是一个常数，并且大于0，同时函数是一条直线，那么随着收入的增加，平均消费倾向（C/Y）就是递减的。西蒙·库兹涅茨（Simon Kuznets, 1901—1985）证明，即便这一观点和非常短期的数据相符，它却和长期的数据相矛盾。随着时间的推移，消费函数趋于上移，这使得它符合短期数据，但长期看C/Y的值却是保持不变的，为什

么会出现这种情况？这是20世纪50年代提出的现代消费模型所主要研究的问题。其中两个现在仍受学术界关注的模型——米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）的永久收入模型和安杜-莫迪里亚尼（Ando-Modigliani）消费的生命周期模型——在解释这一现象时非常类似。它们都可以解释库兹涅茨的数据，同时也可以解释其他早期模型所不能解释的现象。

生命周期模型的要点，是个人在制定消费决策时，不仅仅考虑他（她）的当前收入，还会考虑其一生的资源。在这个模型中，消费者既可以为将来的消费储蓄，也可以透支将来的收入以满足当前的消费，两者均不受限制。同时它也假设通货膨胀率和实际利率为0。引进通货膨胀会要求我们区分名义概念和实际概念的差别。最后，模型还假设家庭更偏好稳定的消费模式。

这个模型告诉我们，家庭会区分它的永久性收入变动和暂时性收入变动。如果收入的增加是永久性的，那么增加的部分绝大多数会用于消费。但如果收入的增加只是临时的，家庭消费的增加和前一种情况相比就会少一些。

870

应　用

设一个人一生的资源值X美元。如果他（她）预计自己可以活L年，则其每年的消费水平为X/L美元。主要的问题是，什么决定了一生的资源总量。在零利率模型中，总资源等于初始财富（W_0）、当前收入（Y_1）和预期收入三者之和。因为财富和当前收入都是已知的，唯一要做的就是找出确定预期收入的方法。实际上，弗里德曼所采用的方法，其长处就在于他引入了一个显式的有关预期形成的假设。

这个简单的假设就是未来收入的预期等于当下的收入。因此，一生中的总收入等于年收入乘以个人希望工作的年数（N），所以，一个人一生中的总资源为：$X=W+(N\times Y)$。年消费等于：$C=X/L=W/L+(N/L)Y$。这种方法认为，等于财富除以总的生存时间，而边际消费倾向则等于工作年数除以总的生存时间。举例来说，如果$N=40$，$L=50$。假设个人在25岁的时候进入劳动市场，预计寿命为75岁，并在65岁退休，共有10年时间靠过去积累的财富生活。假设在25岁（$T=0$）的时候，他（她）的财富为100 000美元，其当前收入（Y_1）为每年50 000美元。如果他（她）预期（上标e代表预期）在今后的40年中，收入不变（$Y^e_{40}=\cdots=Y^e_2=Y_1$），那么他（她）一生的总资源为2 100 000美元，其每年的消费为42 000美元，持续50年。每年收入中剩下的8 000美元储蓄下来，供退休后消费。如果没有其他情况发生，在$T=N=40$(65岁）时，他（她）所积攒的财富为$W_0+(N\times S)=$100 000美元+40×8 000美元=420 000美元。退休金可以满足他（她）在退休后的10年时间里每年消费42 000美元。

上述模型假定没有更多的信息，并且中途也不会发生其他情况。但是，在任意时间，个人都可以自由地修改自己的计划。首先，考虑一种情形，即没有新的信息，个人也没有理由修正自己的计划。假设在$T=10$（35岁）时，家庭重新考虑它的可得资源。此时，财富为$W_{10}=W_0+(T\times S)=$100 000美元+10×8 000美元=180 000美元，剩下的工作年限为$N-T=30$，剩下的寿命为$L-T=40$。如果收入仍然是每年50 000美元，并且之后30年里预期收入不变，那么，总资源为1 680 000美元，在40年的时间里消费。所以，最优消费仍然是每年42 000美元，同时每年储蓄8 000美元。换句话说，原计划是动态一致的。如果没有新的情况发生，就没有必要修正它。

但是，假设收入提高到每年60 000美元（Y的改变量为10 000美元）。收入的增加或者用于消费，或者用于储蓄，两者的比例主要取决于收入增加对总资源的预期影响。考虑三种不同的情形：收入的永久增加；收入的临时增加；收入的提前支取。如果是永久性增加，那么个人的总资源将会增加（$N-T$）×收入增加量=300 000美元，达到1 980 000美元。因为$(L-T)=40$年，年消费量将增加7 500美元，达到$C=$49 500美元，年储蓄量则将增加2 500美元，达到10 500美元。也就是说，收入永久增量的边际消费倾向为$(N-T)/(L-T)=0.75$。

但如果收入只是临时的增加，$Y^e_{40}=\cdots=$

Y_{12}^{e} =50 000 美元/年。在这种情况下，个人的总资源只是增加了 10 000 美元，变为 1 690 000 美元，所以年消费量只会增加 250 美元，变为 42 250 美元。收入的临时增加，大部分都被用于储蓄，以供将来消费。这种情况和财富的意外增加类似。两种情形下，边际消费倾向都是 $1/(L-T)=0.025$。所谓收入的提前支取，是指当年收入提高 10 000 美元，但随后一年收入则降低 10 000 美元，即，其余年份的预期收入保持不变，仍为 50 000 美元。这对总资源没有任何影响，所以，消费也不受影响。根据这一模型，提前支取的部分完全用于储蓄，以应付下一年的偿还。

税前收入的改变或税负的变化都可能引起可支配收入的变化。生命周期模型区分了税负的“永久性”和“临时性”变化。如果减税像美国 1964 年和 1981 年的做法那样，家庭视之为永久性的，并且信任政府，那么此时就适用凯恩斯主义的标准模型，此时边际消费倾向就更高。如果税负变化只是临时的，像 1968 年的加税和 1977 年的减税，那么可支配收入的变化大都反映在储蓄的变化上，对消费的影响只是一小部分。

871

经济学家罗伯特·巴罗（Robert Barro）复兴了李嘉图等价定理。这一定理认为反周期的税负变动对消费没有任何影响。这一思想将生命周期理论和政府预算长期里总是平衡的这一观点结合在一起。如果长期包括了所有家庭的生命周期，也就是说，通过对上一代的遗产继承，家庭可以永远存续下去，同时假设当前及将来的政府支出水平保持不变，那么当期的减税必然意味着将来的加税。政府支出的永久性变动，将影响税负的永久性水平，因而影响家庭的可支配收入和消费。比如，当政府支出增加的时候，理性的消费者就知道，他（她）的税负将提高——即使现在不提高，将来也必然提高。为了弥补支出永久性增加对需求的影响，当前的消费必然下降。但是，政府支出的临时性增加，对家庭一生中的总税负影响则不大，因而对消费的影响也不大。所以，李嘉图等价定理表明，税收政策的相关性不大，在对需求的影响上，支出的永久性变化要比临时性变化对需求的影响大。虽然李嘉图等价定理可说是对凯恩斯主义思想的重要冲击，它也仅仅是将生命周期模型和预算平衡的观点结合在一起。

这一模型有几类扩展。比如库兹涅茨难题（Kuznets puzzle）的解释，我们可以将财富视为简单模型的截距，并且在长期它是增加的。如果财富有意外的增加，那么这一模型就告诉我们消费会因之发生变化。例如，1987 年 10 月美国股市的崩盘，据估计美国的总财富因此减少了 6 000 亿美元。如果股民平均还剩下 20 年的寿命，那么模型的财富系数将是 0.05（1/20），所以年消费量将减少 300 亿美元。

利率也可以包含在模型中。利率升高有两方面的影响。首先是微观经济学中的收入效应，因为利率的变化会影响一生中的总资源量。当家庭财富为正（负）时，其预算线会向外（内）移动。所以，收入效应表明，当财富为正（负）时，高利率会提高（降低）消费水平。其次，利率升高还有替代效应，即家庭为了将来的消费会放弃部分当前的消费以增加储蓄。如果家庭的财富为正，那么这些效应会相互抵消。实证研究表明，利率升高对消费或者没有影响，或者有很小的负面影响。

最后一个扩展应用也常常称为剑桥储蓄假说，即和穷人相比，富人的边际储蓄倾向更高（c_1 的值更小）。这种想法可见于债务紧缩理论中，当我们将财富从穷人手中转移到富人手中时，储蓄会增加（消费减少）。但生命周期模型并没有用收入或财富来解释其边际消费倾向（个人财富增加，则 C/Y 变大，但 c_1 的变化则无法确定）。年龄可能是解释因素之一。对永久性收入的变化，$c_1=(N-T)\div(L-T)$，它确实随 T 的增加而减小。年龄大的人往往财富也更多一些，所以财富和边际储蓄倾向之间可能是正相关的，但这并不是一个因果关系。所以，更大的年龄是导致财富增加和减小的原因。另外，需要指出的是，随着年龄的增加，财富的边际消费倾向 $1/(L-T)$ 也是增加的。

相关内容

虽然在许多经济学家看来，生命周期模型是经济理论中的一大进步，但也有不少人根据

李嘉图的观点反对这一模型的种种应用。有几个理由使我们认为，生命周期模型与李嘉图等价相矛盾。一是在考虑政府长期的预算约束时，或者是长期里政府没有这类约束时，家庭是不是理性的。在每一种情况下，我们都可以认为，永久性税收和永久性支出是不同的概念。第二类理由认为，政府比当下的家庭寿命更长。如果当前的人不希望给后人留有遗产，那么现在减税、将来加税就等于将收入从未出生的人手中转移到当前的人手中，这会改变家庭的消费形式，其方式和凯恩斯主义的观点类似。

872

也有不少对李嘉图等价的批判，其中大部分也可以看成是对生命周期方法的批判。在这类批判中，最重要的可能就是借贷约束。如果个人的消费计划超出其早期的财富和收入水平，他（她）可能就希望透支将来的收入。在资本市场不允许个人借贷的情况下，他（她）的消费水平可能就比计划的要低。任何资金来源，不管是收入的临时增加还是对收入的透支，都将被有借贷约束的家庭用于消费。所以，虽然将来可能被迫加税，但当前的减税却可以使这类家庭提高消费水平，这样可以更接近它所期望的水平。

关于生命周期模型（永久收入模型）和李嘉图式的扩展，经济学家做了大量的实证工作，其结论可谓莫衷一是。比如，从1981年至1983年，里根政府实施了减税政策，因为政府支出没有减少，根据李嘉图等价，减税对消费没有影响。因为政府鼓吹减税是一项永久性的政策，根据生命周期模型可以推出，在政府不存在预算约束的条件下，减税会刺激消费。80年代的消费确实有所提高，这被有些人用以驳斥李嘉图等价。对消费增加的解释，有些是和借贷约束（因此，生命周期假设就不再成立）相关的，有些则认为政府面临着预算约束（因此，生命周期模型可能正确，但李嘉图等价则不正确）。第三种解释和李嘉图等价相一致。假设公众认为政府的计划如下：它希望同等程度地削减永久性支出和永久性税收（不产生长期赤字），但它也意识到，削减支出非常困难。但不管怎样，它都实施了减税政策，并计划将它变为一个长期的政策，同时，政府将财政赤字作为一个工具和国会“斗争”，迫使国会通过削减支出的政策。如果公众相信政府通过降低支出而不是将来的增税解决赤字问题，尽管可支配收入暂时提高了，他们也会理性地将更多的收入用于消费。

不管我们是否接受有关李嘉图等价的这一辩论，生命周期模型的任一形式都要求我们考虑财政政策的性质，其中包括税收，不仅是当期的，也包括将来的。例如，社会保险税和救济方案被认为是老年人的退休计划。这类项目对当前消费的影响，必须从生命周期的角度进行分析。

参考文献

Bailey, Martin J., and Philip Friedman. *Macroeconomics*, pp. 531 – 535. Homewood, Ⅲ.: Richard D. Irwin, 1991. 对基本思想的简单介绍，有少量的应用。

Barro, Robert. *Macroeconomics*. New York: John Wiley & Sons, 1984. 第十五章介绍了普及李嘉图思想的现代经济学家对李嘉图等价应用的讨论。

Branson, William H. Macroeconomic Theory and Policy. 2d ed. New York: Harper & Row, 1989. 第十二章完整地介绍了生命周期模型，但要理解这部分内容需要很好的分析基础。

Dornbusch, Rudiger, and Stanley Fischer. *Macroeconomics*. 3d ed. New York: McGraw-Hill, 1990. 第八章清楚而直接地介绍了生命周期模型。同时它也讨论了这一模型的许多有趣的应用，并提到了学报上许多引用的文章。

互参条目

The Consumption Function，消费函数；The Marginal Propensity to Consume，边际消费倾向；The Permanent Income Hypothesis，永久性收入假说。

小J·哈罗德·麦克卢尔（**J. Harold McClure, Jr.**） 著

刘 启 译

李明志 校

LINEAR PROGRAMMING
线 性 规 划

873 **经济学类别：** 数量方法

研究领域： 计量经济学和数学模型

在决定稀缺资源的最优配置问题中，线性规划是被广泛使用的数学方法，这类问题中的资源使用一般包括一定的限制或约束。

主要术语

配料问题（BLENDING PROBLEM）： 为达到一定的产出水平，决定各种投入量的一种常见问题，往往要求成本最小。

约束（CONSTRAINTS）： 在线性规划中，约束是指资源或产能可得性的限制，常以等式或不等式表示。

数学规划（MATHEMATICAL PROGRAMMING）： 数学模型及求解方法的一大类，用以解决资源配置问题。

目标函数（OBJECTIVE FUNCTION）： 一个组织的某一目标的数学表述，用以评估某行为的其他可选形式。

最优解（OPTIMAL SOLUTION）： 按照一定的评判标准，在所有可能解中最好的一个。

产品组合问题（PRODUCT MIX PROBLEM）： 根据资源约束决定所生产的产品组合，是一类常见的问题。

单纯形法（SIMPLEX METHOD）： 用矩阵运算解决线性规划问题的方法。

综　述

在数量分析的世界里，"规划"是指用建模的方法，运用数学来解决决策问题。线性规划是数学模型的一种，它被成功地用于解决会计、农业、经济学、金融、产业、管理和营销等领域的问题。所有线性规划问题都具有四个共同的性质。

从某种意义上说，模型的目的是要找出资源的最优配置方式。线性规划模型的第一个性质，是可以提出明确的目标，并且目标可以用数学来定义。其目的是要找出资源的配置方式，以最大化或最小化这一目标。一般来说，这个目标可能是利润或成本。某种情况下，我们需要决定资源的最优使用方式，以最大化利润；在其他情况下，则可能是要最小化成本。线性规划模型的这一性质被称为"目标"函数或"标准"函数。

线性规划模型的第二个性质是意识到约束的存在，并在模型中表现出来。约束对目标起了限制作用。这一性质其实是反映了资源的稀缺性、标准性和竞争压力对决策所施加的限制。同样，这些约束也必须是明确的，可以用数学表述出来。

线性规划模型的第三个性质，是必须有其他可供选择的行为。如果我们只有一种选择，那就没有决策的必要，当然也不用线性规划模型来帮助我们制定决策。

最后，目标函数和约束条件必须用特殊的形式进行定义。待决策的问题和决策变量有关，并通过决策变量确定。这些变量以投入量或产出量的形式表示决策制定者的选择，通常以符号表示，如 X、Y 和 Z 等。和决策变量相关的是参数，它是描述目标和约束中决策变量之间关系的数字。目标函数和所有的约束条件都必须以"线性"方程或等式表示。所以，所有定

义目标和约束的项都是一次代数式，也就是说，它们不是二次或三次的，其次数不会超过一次。

和所有建模方法一样，应用线性规划模型也需要一些基本的假设。通常的假设有五个。第一，模型中用以描述变量间关系的参数是常数，并且在决策制定期间不会发生变化。这一条件称为参数的决定性或参数的确定性。

第二个假设是比例性——如果投入品按某种比例变化，则产出也会按照同样的比例发生变化。比如，如果生产某单位产品需要 3 个小时的劳动，则根据这一假设，生产 10 单位的这种产品需要 30 个小时的劳动。劳动投入量和产出成比例。

874

第三个假设是可加性——所有活动的总量等于单个活动之和。例如，一个厂商生产两种产品，生产一单位第一种产品需要 3 个小时的劳动，生产一单位的另一种产品需要 2 个小时的劳动，那么生产一单位第一种产品、一单位第二种产品就需要 5 个小时的劳动。同样，生产 10 单位第一种产品、10 单位第二种产品需要 50 个小时的劳动。

第四个假设是可分性。所有的投入品和产出品不一定都是以整数计量的，它们也可以是小数。在线性规划模型中，允许产出量和投入量出现小数的情况。例如，生产 $1\frac{1}{6}$ 单位的产出，需要 $3\frac{1}{2}$ 小时的劳动。

最后一个假设是非负性。这一假设只是说，任何投入和产出都不可能是负值的。不管厂商生产多少桶石油，多少辆汽车，多少箱苹果，还是使用多少小时的劳动，这些量都是正的（如果涉及的话），并且永远也不可能是负的。

应　用

在考虑如何使用自己稀缺的资源以实现一定的目标时，所有的组织都必定会面临决策问题。银行为了实现尽可能高的回报，需要在各种投资机会上分配资金。但是，它也必须在监管部门的管制下运作，同时还需要满足其顾客的流动性需求。广告代理商希望以最低的广告成本为其客户做一定规模的广告宣传。但是，媒体渠道有很多种，并且每一种媒体又有许多不同的广告方式。另外，每种选择还有一定的时间、金钱约束。制造商希望生产利润最大化的产品组合，但各个部门都有生产时间的限制，同时还面临着成本、质量和资源约束。在所有这类情况下，当我们决定如何使用有限的资源时，线性规划都是一个非常有用的工具。

产品组合问题是线性规划中常见的一类问题，制造商生产两种或两种以上的产品，同时它也面临劳动力、原材料、设备和订单等约束。在这类问题中，决策者需要确定产品组合和各种产品的产量，在给定资源约束的条件下，最大化产出的利润贡献（所谓利润贡献，指产品的单位售价减去生产单位产品的可变成本）。

假设一个厂商生产两种类型的文件柜，每个文件柜的生产都要经过三个部门的处理：粗加工、精加工和组装。厂商需要确定每个部门生产每种文件柜所需的时间，每个部门每周的生产能力，以及每种产品的利润贡献。这一问题可以通过线性规划解决，并且模型很容易求解，这样厂商就可以决定每周的产品最优组合。

考虑一个更复杂的情形，即涉及生产计划的问题。假设制造商生产电动手工具，并将这些手工具卖给一些大型零售商，另外，制造商也提供其他产品，包括圆锯、钢丝锯、钻孔机、刨刨机及磨砂机等，这些产品形式各异，取决于零售终端消费者的需要。当所有这些差别都可以实现的时候，制造商就可以生产上百种的产品。

如果经理想制定下周的生产计划，他（她）需要一个判断标准以判断一个生产计划的好坏，如利润最大化。如果将利润最大化作为评估的基础，经理就需要掌握在生产时间里，要考虑的各种产品的生产对利润有多少贡献。在线性规划模型中，这就是建立标准函数所需要的信息。

随着下周生产计划的制定，经理会意识到，有许多因素会限制或约束生产，比如每个部门

劳动小时数，或每台机器正常运转的时间。各种原料的数量、手头上的订单和存货数量都是构成约束的因素。在经理看来，每一种因素都是一个约束条件，他（她）需要测度生产各种产品所需使用的稀缺资源，同时他（她）还需要确定首先形成这些约束的产能。有些约束可能是由政策或原先的决策造成的，比如，已有订单可能就要求生产计划必须有 10 件某种特殊的产品，这应该首先满足。

根据这些信息，我们可以列出一组数学表达式，其中每个表达式都描述了约束产品生产计划，或者是资源使用的特殊条件。最终，一组数学表达式和一个标准函数，就构成了一个线性规划模型。

如果产品有很多种，因而资源有各种不同的用途，同时还有其他的连续条件，问题可能就会变得非常繁琐。通过建立结构性的线性规划模型，我们可以有效地解决这类问题，其中往往需要借助计算机方法；对经理来说，他（她）也就可以得到对应于生产计划的一个有效的产品组合。

相关内容

线性规划模型是经济决策方法中商业化应用最为成功的一个。虽然二战之前苏联数学家 A. N. 柯尔莫哥洛夫（A. N. Kolmogorov）就已经提出了线性规划模型的思想，但直到二战爆发之后，因为资源配置问题的巨大压力，才促使人们努力寻找有效配置资源的方法。在上述工作的基础上，一位美国空军的数学家乔治・B・旦兹格（George B. Dantzig）提出了单纯形法，这是求解线性规划模型的一种方法，旦兹格当时负责解决物流问题。随着单纯形法的发展，线性规划的应用很快由军事问题转到了产业问题，用以处理各种经济决策问题。比如，在面临各种投资机会时，银行可以用线性规划配置它的资金。

在处理商业问题时，计算机作为一种方便的工具，其应用越来越深入，此时线性规划也被作为基本的数学工具，用以解决资源配置问题和计划制定问题。功能更强的大型计算机的发展，使得人们可以求解越来越复杂的线性规划的应用问题。线性规划模型对变量和条件的数目并没有任何限制。但这类模型的应用，却很快超出了计算机的计算能力。这时就需要比单纯形法更有效的求解大型复杂模型的方法。因此，人们不断地进行着各种探索。修正的单纯形法、对偶单纯形法等就是这一过程中出现的一般性进步。1984 年，美国电话电报公司贝尔实验室里的一位研究者奈仁达・卡玛卡（Narenda Karmarkar）提出了一种革命性的方法，它可以求解诸如大规模电话网络等大型问题。和之前的方法相比，这一方法可以有效地解决大规模的优化问题。

参考文献

Bristol, James D. *An Introduction to Linear Programming*. Boston: D. C. Heath, 1963. 为高中生和大学低年级学生所写的教材。在解释线性规划基本原理时，本书主要靠图形分析而不是代数表示。

Daellenbach, Hans G., and Earl J. Bell. *User's Guide to Linear Programming*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1970. 从决策制定者的角度介绍线性规划，它关注的是分析问题并写出线性规划模型，如何求解并不是本书的重点。

Dantzig, George B. *Linear Programming and Extensions*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1963. 线性规划领域经典的参考书。本书非常数学化，不推荐非专业读者阅读。

Holloran, Thomas, and Judson Bryn. "United Airlines Stationed Manpower Planning System." *Interfaces* 16 (January/February, 1986): 13-24. 本文是一个很好的例子，作者分析一个问题，并用线性规划的方法解决它。虽然有些部分数学很多，但读懂它并不需要很深的数学背景。

Metzger, Robert W. *Elementary Mathematical Programming*. New York: John Wiley & Sons, 1967. 关于数学规划的几种方法的简单介绍。适合对数学规划了解不多但从事商

业和产业的人士阅读。

Render, Barry, and Ralph M. Stair. *Quantitative Analysis for Management*. Boston: Allyn & Bacon, 1988. 本书是关于数量方法的大学教材，有四章是关于线性规划问题的详细介绍，包括分析、例子和求解方法。

876

Spivey, W. Allen. *Linear Programming: An Introduction*. New York: Macmillan, 1964. 完整、合理地介绍了线性规划问题和其他数学规划问题。有一定的数学内容，需要一些代数知识作基础。

互参条目

The Assignment Problem，分配问题；Decision Theory，决策理论；Factor Analysis，因子分析；Models: An Overview，模型综述；Production Theory，生产理论；Simultaneous Equation Models，联立方程模型。

乔纳森·M·弗代克 (Jonathan M. Furdek) 著
刘启 译
李明志 校

LIQUIDITY
流 动 性

877 **经济学类别：**货币和财政理论

研究领域：货币理论

流动性指以尽可能接近最高市价的价格将资产转成交易媒介的便捷性。资产的流动性既取决于资产本身的特点，也取决于一般的金融条件。

主要术语

金融中介（FINANCIAL INTERMEDIARY）：一种企业，它用负债的形式发行金融索取权，以此获得资金，并用这些资金放贷或购买金融资产。

最后贷款人（LENDER OF LAST RESORT）：中央银行的功能之一，当流动性需求普遍增加时，它会增加货币供给量。

交易媒介（MEDIUM OF EXCHANGE）：交易中被普遍接受的，可用于交换其他资产、产品或服务的一种资产。

二级市场（SECONDARY MARKET）：最先发行某种资产的所有者在其中向买家出售其资产的市场。

到期期限（TERM TO MATURITY）：指距离到期日的时间，在到期日，金融资产的发行者必须向资产的持有者支付到期价值。

综　述

流动性指将资产转换成交易媒介——货币——的便捷性。在和所有其他资产、产品和服务的交易过程中，相对来说，只有很少一部分资产是被普遍接受的。对一种资产来说，如果它不能被当做交易媒介，那么在用它进行购买之前，必须将它转换成货币（货币就是一种交易媒介）。许多因素会影响这一转换过程。

是否存在有组织的二级市场，是影响资产流动性的因素之一。二级市场是一种制度安排，它将希望出售资产（将其转换成货币）的所有者和潜在购买者聚集在一起。通过向买卖双方提供待售资产的数量、市价等信息，二级市场可以提高资产的流动性。一般来说，希望购买的人越多，资产的流动性就越高。因为大量的买者使得卖家能够尽快以接近市场价值的价格出售资产。

影响资产流动性的另一个因素是资产的到期期限——即距离资产到期日（届时发行者会将资产转换成货币）的时间。对部分金融资产来说，如债券或银行存款凭证，它们有确定的到期日。在到期日，债券或存款凭证的发行者会向资产持有者支付一定数量的货币（到期值）。但是，对其他金融资产和所有实际资产来说，它们则没有明确的到期日。所有权（一般也称为股权）是对公司的一种索取权，它没有到期日；在公司倒闭之前，它始终存在。像房屋这样的实际资产，如果保养得当，它可以使用几个世纪。没有明确到期日的资产，我们称其到期日是无限的。

资产的市场价值与其到期期限有关。原因很简单：如果资产有明确的到期日，那么在它到期的时候，所有者会得到一定量的货币。所以，这种资产的市场价值反映了它确定的远期价值。另一方面，如果资产的到期日是无限的，则在任意时间点，它都无法保证持有者可以获

得一定的收益。假设资产的发行者履行其法定责任，有明确到期日的资产相对风险就小一些，因为资产到期时支付是相对确定的，其市场价值的波动也就相对小一些。

一般说来，资产的到期期限越长，它在二级市场上的价格波动就越大。如果一个人购买了还有三个月就到期的某种资产，他（她）所支付的价格必然会反映这样的事实，即他（她）可以在很短的时间里获得资产的市值。购买者需要等得越久，资产价格在二级市场上波动得就越厉害。因为二级市场上长期资产价格的波动比短期资产要大，所以，一般来说，短期资产的流动性更强。在任意时间点上，短期资产的所有者都更有可能以接近市价的价格将其资产出售。

除了货币以外，任何资产的流动性大小都取决于二级市场的条件。在经济条件处于正常水平时，如果资产的买卖双方人数基本相等，那么资产的流动性就很强。但是，在经济衰退或金融危机时期，资产的流动性通常会大大减弱。当出现经济衰退时，总支出会下降，失业会上升。消费者在购买上会变得小心翼翼，他们常常会推迟购买实物资产和长期金融资产。所以，在二级市场上，实物资产（如住宅）和长期资产（如公司股权）的价格会出现大幅下滑。在经济衰退期间，急于出售这类资产的所有者，往往会遭受惨重的损失。

类似地，当出现金融危机时，如果许多借款人无法按期还款，金融资产的质量遭到怀疑，那么二级市场上对资产的需求就会大大减少。为了应付即将到期的债务，个人、金融机构（如银行、保险公司等）和其他商业企业都希望持有更多的货币。对不能作为交易媒介的资产来说，希望购买的人相对就很少。所以，即便是正常情况下流动性很强的短期资产，在金融危机时期其流动性也会大为减弱。为了偿还债务，所有者通常不得不以非常低的价格出手这类资产。

应　用

流动性的概念在微观经济学和宏观经济学上均有应用。在微观层面上，单个家庭和企业需要确定其持有资产的组合，使得在出现无法预期的情况下，需要偿还债务时，他们无须以很低的价格出售自己的资产。

在银行等存款性机构的管理中，流动性管理是其中非常重要的部分。银行筹集资金的方法，是以支票存款、储蓄存款（没有固定的到期日）和定期存款（有确定的到期日）等负债的形式发行索取权。它们用这些资金发放贷款，购买金融资产。因为贷款和债券的利息是银行的主要收入，所以它们会尽可能多地放贷，尽可能多地购买债券。但是，银行业的业务又要求它们必须将支票存款和储蓄存款转换成现金（中央银行的货币）。所以，为了满足顾客提现的需要，银行必须持有足够的现金。

为了解决这一问题，即在尽可能多地持有盈利资产的同时，满足顾客对现金的需求，银行会持有仅能满足日常需要的现金。当需要更多的现金时，银行就需要出售流动性资产。一般来说，和现金相比，银行持有的短期国库券更多一些。如果现金的需求突然增加了，银行会在二级市场上出售国库券。有时它也可以从其他银行那里短期地借入部分现金。借款能力也是银行流动性的表现之一。

金融中介——用负债的形式发行金融索取权，以此获得资金，并用这些资金放贷或购买金融资产的企业——的存在，提高了整个经济体的流动性。当一个非金融类企业从银行贷款时，它会允诺将来归还贷款（及利息）。它可以用借来的钱雇用工人，购买生产产品所需的原材料。从银行借款的能力，同样提高了非金融类企业的流动性。

因为流动性取决于金融市场的条件，所以它也有宏观经济层面的含义。对不能用作交易媒介的资产来说，说它具有流动性，只是意味着它能够以合理的价格便捷地转换成货币。当公众对流动性（货币）的需求普遍增加时，比如金融危机时期，这种需求无法通过在二级市场上出售资产来满足。在这种情况下，现有的货币量，或者银行系统利用手中的现金储备所创造的货币量，是无法满足公众对流动性的需求的。此时，只有能够创造可用作交易媒介的

资产的机构进行干预，方能解决这一问题。

879

中央银行——发行一国基础货币的政府银行——的主要功能之一就是最后贷款人。当经济体对现金的需求增加时，可能会出现流动性需求普遍增加的情形，此时中央银行就可以最后贷款人的身份发挥自己的作用。当央行的大量现金为个人或非金融类企业持有时，可以直接解决它们的流动性需求，同时，当银行获得更多的现金储备，可以此发放更多的贷款，从而增加其存款时，这又间接地解决了流动性需求的问题。

相关内容

几个世纪以来，经济学家、金融家和政府官员都一直在考虑流动性的问题。曾任法国政府金融部门首脑的苏格兰人约翰·劳（John Law，1671—1729），就曾经设计了将土地转换成流动性资产的计划。劳通过一些半政府性的银行和机构，以土地的抵押价值为基础，发行了大量的票据（不能兑换的纸币）。实际上，这种做法将土地变成了流动性资产。不幸的是，劳的计划以悲剧告终：法国因为货币发行量大增，导致了高通胀，并因而引发了金融危机。

19 世纪，英国经济学家们深入地讨论了有关信贷和流动性的问题。其中许多人都和所谓的银行学派（Banking School）有关，如托马斯·图克（Thomas Tooke，1774—1858）、约翰·富拉顿（John Fullarton，1780？—1849）和约翰·斯图亚特·穆勒（1806—1873）等，他们认为，和经济体中已有的货币量相比，信贷在总支出的决定中是一个更为重要的因素。在《货币管制论》（*On the Regulation of Currencies*，1845）一书中，富拉顿嘲笑了下述观点，即政府通过控制流通中纸币的数量，就可以控制总支出的大小。富拉顿认为，影响总支出的只是信贷本身，如果纸币的数量受到限制，并且经济体需要更多流动性的话，有许多流动性资产可以充当交易媒介的作用。

因为流动性短缺，19 世纪后半期美国的银行史充斥了金融危机。1863 年通过的《国家银行法案》（National Bank Act）极大地削减了流通中的货币量。只有全国性银行（受美国通货检察局授权）才有资格发行纸币。同时，银行法还要求，全国性银行必须持有与其货币发行量等值的美国政府债券。在 19 世纪 60 年代，也即内战之后，流通中债券的数量尚足以支撑美国国民对货币的需求。但在随后的十年里，美国经济有了很好的发展，因为政府清偿了战争债务，流通中债券的数量大幅下跌。因为货币需求周期性的猛增，结果出现了一系列的银行危机。没有法律的许可，银行无法根据需求将其存款转换成货币。因为流动性不足导致的银行危机，使得美国经济在 19 世纪末和 20 世纪早期出现了多次的衰退。

1913 年通过的《联邦储备体系法案》（Federal Reserve Act）促使了联邦储备体系的诞生，这时，人们方才意识到保护金融体系流动性的重要性。这部法律明确了联储的职责之一，就是银行系统的最后贷款人。如果公众对流动性的需求普遍增加，联储出于安全角度的考虑就需要向银行放贷。但是，20 世纪 30 年代早期，联储因为未能很好地执行最后贷款人的责任，结果使得 1929 年的经济衰退变成了一次大危机。

1936 年，英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）出版了一本划时代的经济学著作。在其《就业、利息与货币通论》（*The General Theory of Employment*，*Interest*，*and Money*）一书中，利息理论是他的创见之一。在凯恩斯以前，经济学家认为，利率由贷款的供求决定，但凯恩斯认为，利率应该由流动性需求和流通中的货币量决定。在他的流动性偏好理论中，利率是一个人因为放弃流动性而获得的回报。在 20 世纪 40 年代和 50 年代，流动性偏好理论被广为接受，并且至今仍能在众多经济学教材中找到这一理论的介绍。在一般情况下，利率的流动性偏好理论和可贷资金理论可以得到相同的结果。

参考文献

Federal Reserve Bank of New York. *Fun-*

ding and Liquidity: *Recent Changes in Liquidity Management Practices at Commercial* 880 *Banks and Securities Firms*. New York: Author, 1990. 从单个金融企业的角度详细地介绍了流动性管理的实践。定义了有关术语，并解释了一些概念。适合大学生阅读。

Friedman, Milton, and Anna Jacobson Schwartz. *A Monetary History of the United States*, 1867—1960. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1963. 研究在为期94年的时间里影响美国货币供给因素的不朽作品。关于大萧条——普遍的流动性危机——中银行倒闭的讨论非常经典。适合大学生阅读。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Macmillan, 1936. 关于流动性偏好理论的初次表述，形式较为简单。不幸的是，凯恩斯常常会绕过较困难的地方，使得他的思想看起来比实际上要简单许多。适合大学生阅读。

Niehans, Jurg. *A History of Economic Theory*: *Classic Contributions*, 1720—1980. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1990. 在本书的第48～51页，对约翰·拉斯的思想和政策有非常精彩的论述。高中生也可以读懂。

Timberlake, Richard H. *The Origins of Central Banking in the United States*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1978. 考察了促使联邦储备体系诞生的种种历史性因素，其中包括19世纪末的银行业危机。适合大学生阅读。

互参条目

Credit，信用；The Federal Reserve Bank，联邦储备银行；Interest and Interest Rates，利息和利率；Liquidity Preference，流动性偏好；Demand for Money，货币需求；Money, Credit, and Capital Markets，货币、信贷和资本市场。

尼尔·T·斯卡格斯 (Neil T. Skaggs) 著
刘启 译
李明志 校

LIQUIDITY PREFERENCE
流动性偏好

经济学类别： 货币和财政理论

研究领域： 货币理论

所谓流动性偏好，是指财富的所有者希望以安全资产的形式持有他们的财富，这些资产可以快速地转换成现金。当人们不看好未来经济时，流动性偏好便产生了。

主要术语

资本收益或资本损失（CAPITAL GAINS OR LOSSES）：资产的市场价值上升或下降所导致的收益或损失。

囤积（HOARD）：持有现金的积蓄。

投资（INVESTMENT）：购买资本品作为生产的工具。

清算（LIQUIDATE）：为获得现金而出售存货或资产。

流动性（LIQUIDITY）：资产的一种性质，指以较少的资本损失和较低的交易成本将资产转换成现金的能力。

流动性偏好（LIQUIOITY PREFERENCE）：偏好于主要由流动资产组成的投资组合。

流动性溢价（LIQUIDITY PREMIUM）：流动性资产和流动性较差的资产之间的利率差。

综　述

经济人常常面临着以何种形式持有财富的问题：他们应该持有风险较高的资产以获得不菲的回报，还是应该持有风险较小的资产以获得低收益、低风险？财富持有者也必须决定他们是持有较容易转换成现金的资产，还是持有很难出售的资产。这一问题很重要，因为他们在未来的某个时间可能会面临意想不到的现金需求。最后，财富持有者还必须在贬值机会很小的资产和贬值机会很大的资产之间进行选择。

财富持有者所选择的资产类型取决于他（她）的流动性偏好。对一位财富持有者来说，如果他（她）的流动性偏好较高，他（她）就会选择可以迅速变现的较安全的并且贬值机会不大的资产。满足这些条件的资产称为流动性资产。另一方面，如果他（她）的流动性偏好较低，他（她）可能会购买风险较大的资产，这类资产可能有极高的回报，也可能只有极低的回报，很难变现，并且很可能贬值。所以，为了获得高回报的机会，财富持有者愿意持有流动性较差的资产。

一般来说，流动性资产包括货币、准货币、政府债务以及由政府担保的私人债务。实际上，到底何种资产可算作货币具有很大的争论性，但货币一般包括现金、活期存款（支票账户），以及其他任何可以开具支票的资产。以货币形式持有的财富，其利率较低，有的为零，有的支票存款则有较低的正利率。准货币包括可以迅速变现，同时价值损失很小的资产。比如，许多定期存款（如储蓄账户）在付出少量的罚金后，可以转成支票账户。准货币资产一般来说利率要高于货币资产，但清算（转换成货币）时需要一定的交易成本。诸如短期国库券等政府债务，它们可以获得中等的利率，并且几乎没有风险。此外，在二级债券市场上，政府债务很容易以较低的交易成本出售。和联邦债务相比，州政府和地方政府发行的债务可能需要

支付一定的利率溢价，以补偿不能按期付款的风险，但极为发达的二级市场使得它们的流动性变得很高。最后，因为政府的担保，各种私人债务也基本没有违约的风险。例如，政府可能会给某些抵押贷款和学生贷款作担保。这类资产的二级市场也可以建立起来，因为购买者无须担心违约风险。一旦有了交易私人资产的二级市场，这种资产就成了流动性资产。

相反，对流动性较差的资产来说，除非有不小的价值损失，否则很难迅速变现。关于这类资产较经典的例子，是生产某种专门型号汽车的工厂将被重新改造，用以生产其他产品。在这个较为极端的例子里，工厂的交易价值可能仅仅是车间里废铜烂铁的价值。另外，在资产突然贬值的时候，流动性较差的资产会遭受资本损失。比如，如果新发现一个油田，可能会降低石油的价格，从而使位于得克萨斯州的已有油井的价值下降，使其所有者受损。

882

既然一般来说流动性较差的资产其风险相对较大，为了让财富所有者愿意持有它，必然需要它能够让持有者可能获得较高的回报。所以，这种资产往往会有较高的利率，或者有某种机会获得资本利得，甚至是暴利。例如，财富所有者选择持有得克萨斯油田发行的债务时，和持有储蓄账户相比，他（她）可能会获得较高的利率。

流动性资产和流动性较差的资产之间的利率差，称为流动性溢价，它可用于估计流动性偏好的总体水平。举例来说，如果支票账户的利率是5%，而商业票据或私人债券的利率是12%，那么流动性溢价就是7%。如果总的流动性偏好水平上升，那么流动性溢价预计也会上升，比如，它可能升至10%。因为流动性资产和流动性较差的资产种类都非常多，所以在任意时间点，流动性溢价可能取很多值。重要的一点是，当流动性偏好水平上升时，两种资产利率差的整体结构都会上移。

正常情况下，长期资产和短期资产之间也会有利率差：如果某种资产在5年内都无法变现，那么一般来说，和那些可以立即变现的资产相比，它需要支付更高的利率。所以，一个1年到期的存款凭证比30天到期的存款凭证利率要高一些。这个利率差受流动性偏好的影响，因为能够立即变现是流动性的决定因素之一。当流动性偏好上升时，长期资产和短期资产之间的利率差也会提高。但是，在20世纪80年代，通过深入开发长期资产的二级市场，已经缩小了两种资产之间的这类差别。所以，现在许多长期资产的流动性和短期资产差不多，因此也不再有流动性溢价。

应　用

经济体中流动性偏好的水平是决定投资、就业率和国民生产总值（GNP）增长率的重要因素。当流动性偏好上升时，会提高流动性溢价，使得流动性较差的资产支付较高的利率。因为通过发行债务融资的成本上升了，借贷和支出水平都会下降，从而减少就业机会，使GNP的增速放慢。

如果企业计划实施某一投资项目，它必须比较项目的成本和收益。投资的成本之一是融资的成本，其中包括利息成本。企业一般会发行几年后到期的债券，它必须为此支付一定的利息。当流动性偏好上升时，为了吸引投资者（本质上是向企业贷款的人）购买它的债券，企业必须支付较高的利率。利率的升高使得真正可以实施的项目减少了，因为在这个时候，收益率超过新利率的项目数量会减少。

当企业缩减投资时，资本品行业（它们生产设备）的就业就会下降。因为失业增加，生产消费品的企业也会面临销量的减少，这也会增加失业。如果情况越变越糟，经济就会螺旋式地走向衰退。在《就业，利息与货币通论》（1936）一书中，凯恩斯认为，正是流动性偏好的大幅增加，将利率推到流动性资产的利率水平之上，才导致了大萧条。当这种情况发生时，投资下跌，失业上升，资本主义经济遭遇了20世纪最为严重的一次衰退。

流动性偏好不仅影响家庭财富所有者的行为，同时也影响企业和银行的行为。当未来的不确定性增加时，企业会用其留存收益购买流动性金融资产，而不会去购买流动性较差的资本资产。当企业预计经济处于低迷时期时，它

会购买政府债券，但不大可能购买设备等资本品。类似地，银行也会选择购买政府债券，不会针对企业的投资发放长期贷款。这样，流动性偏好的上升便会抑制投资，鼓励公众购买安全的流动性资产。

另外，流动性偏好的上升可能会造成恐慌，使大家急于获得流动性资产。因为失业增加，销量下跌，部分企业和家庭可能会遇到现金流入不足以应付现金支出的问题。它们可能首先会到银行申请临时贷款，但是，当银行对经济的形势不看好时，它们可能不愿意提供这种贷款。这样，这些企业和家庭为了获得现金，不得不选择出售资产；但当经济形势不好的时候（特别是大家都急于获得流动性时），流动性较差的资产只有折价很大时才能出售。这就可能会导致银行倒闭、债务无法兑现的情况。

这正是大萧条时期发生的情形：债务人无法以足够高的价格出售资产，因此他们无法偿还债务。因为债务人不能清偿贷款，银行便也无法满足其顾客对现金的需求，它们只能倒闭。一旦少数几家银行倒闭了，公众的提款便会使更多的银行跟着倒闭。这样，公众对流动性的需求又会大大增加，这个时候，只有现金才能满足流动性偏好的需要——银行倒闭的可能性很大，银行里存款的流动性已经大幅下降了。

相关内容

为什么存在流动性偏好？经济人可能永远无法知道未来会发生什么。持有货币和可以便捷地转换成货币的资产，是他们应对不确定性的方法。如果将来的收入低于预期，或者支出高于预期，流动性资产可以很快地满足他们的需要。但对只持有流动性较差的人来说，他们或者毁约，或者在折价较高的情况下出售其资产。（如果一个钢铁厂需要在一周之内出售，可以想象会有多大的损失。）

虽然个人较偏好流动性，但一个完善的经济体需要许多机构持有流动性很差的资本资产，比如钢铁厂、汽车厂等等。只有当这些机构贷款，雇用劳动力并实施投资项目，投资才会扩张，经济才能增长——也就是说，经济的增长必须依赖于流动性偏好较低的经济人。当流动性偏好的总体水平上升时，投资的欲望就很小，即使部分经济人对流动性的偏好很少，因为放贷人（他们更偏好流动性）要求较高的利率，他们也无法实施投资项目。

有一个常见的误解，认为储蓄水平决定了投资水平。但正如凯恩斯在《通论》中证明的那样，是投资决定储蓄，因此储蓄无法引致投资。实际上，重要的是公众持有储蓄的形式。当流动性偏好较高时，储蓄者会持有流动性较高的资产，因此，对企业来说，要想通过发行长期债券融资以实施投资计划，必须支付较高的流动性溢价。因为流动性溢价的上升，有些企业就被迫推迟或放弃正在实施的项目。这样，尽管投资会带来等量的储蓄，但较高的流动性偏好却会阻止对投资项目进行融资的储蓄。

因为这一原因，流动性偏好是经济理论中非常重要的一部分，在制定经济政策时，必须考虑这一因素。当流动性偏好较高时，政府应该执行较宽松的货币政策，通过提供经济人需要的流动性降低利率水平。因此流动性出现金融危机时，政府应该向银行放贷，使它们能够满足存款人的提款需求。另外，政府也可以通过扩张性的财政政策降低失业，促进经济增长，并以此重建公众的信心。一旦经济人对未来持乐观态度，流动性偏好就会下降，私人企业也就能够以合理的利率融资，并实施其投资项目。

参考文献

Boulding, Kenneth E. *Macroeconomics*. Vol. 2 in Economic Analysis. New York: Harper & Row, 1966. 虽然是一本很老的教科书，但它包括了流动性偏好清楚、详尽的解释。

Cramp, A. B. "Liquidity." In *The New Palgrave*: A Dictionary of Economics, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman. New York: W. W Norton, 1989. 作者提供了流动性较完整的定义。

Davidson, Paul. *Money and the Real World*. London: Macmillan, 1978. 作者从凯恩斯主义的角度分析了货币和流动性偏好在经

济体中的作用。其中关于“以储蓄购买债券的边际倾向”的讨论非常有趣。

Kahn, R. F. "Some Notes on Liquidity Preference." *The Manchester School of Economic and Social Studies* 22 (September, 1954): 229-257. 一篇非常经典的文章，阐述了凯恩斯关于流动性偏好的观点，同样适合非专业人士阅读。

Keynes, John Maynard. "Alternative Theories of the Rate of Interest." *Economic Journal* 47 (June, 1937): 241. 在本文中，凯恩斯清楚地解释了他关于利率的流动性偏好理论和古典的可贷资金理论的不同。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1964. 本书是凯恩斯理论的经典阐述，其中首次解释了流动性偏好是总投资水平和国民收入中的基本决定因素。虽然本书较难，但每个人都应该读一读。

Mott, Tracy. "Towards a Post-Keynesian Formulation of Liquidity Preference." *Journal of Post Keynesian Economics* 8, no. 2 (1985—1986): 222. 约翰·梅纳德·凯恩斯流动性偏好理论的一个扩展，试图将流动性偏好和企业的利润预期联系起来。

Tsiang, S. C. "Keynes's Demand for Liquidity, Robertson's Loanable Funds Theory, and Friedman's Monetarism." *Quarterly Journal of Economics* 94 (May, 1980): 467. 关于流动性偏好理论的批判性分析，作者认为它和经典的可贷资金理论是相同的。虽然本文很难，但确实是凯恩斯主义理论的重要文献。

Wells, Paul. "A Post Keynesian View of Liquidity Preference and the Demand for Money." *Journal of Post Keynesian Economics* 5, no. 4 (1983): 523. 对凯恩斯主义的流动性偏好理论有清晰的阐述，本文结合近期金融创新的情况，对约翰·梅纳德·凯恩斯最初的理论有一定的扩展。

互参条目

Assets and Liabilities，资产和负债；Expectations，预期；Interest and Interest Rates，利息和利率；Interest Rates: Term Structure，利率的期限结构；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Investment Decision Criteria，投资决策标准；Loanable Funds and Loanable Funds Markets，可贷资金和可贷资金市场；Demand for Money，货币需求。

L·兰德尔·雷 (L. Randall Wray) 著
刘 启 译
李明志 校

LOANABLE FUNDS AND THE LOANABLE FUNDS MARKET
可贷资金和可贷资金市场

885 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论

可贷资金是信贷的一种，指合法使用其他个人或企业资金的权利。在资本主义经济制度下，这种权利是一种重要的商品，而交易可贷资金使用权的市场，也是金融部门的重要组成部分。

主要术语

信贷（CREDIT）：合法使用其他个人或企业资金的权利；在资本主义经济中，它是金融机构交易的主要商品。

挤出效应（CROWDING-OUT EFFECT）：因为政府提高借款额度使得信用需求增加（部分而非全部情况），利率就会上升，这反过来又会降低私人部门的投资支出。

金融中介（FINANCIAL INTERMEDIARY）：专门从一类人/机构（存款人或最终贷款人）手中借入信贷（借款），并将其卖给（放贷）另一类人/机构的商业企业。

金融投资（FINANCIAL INVESTMENT）：个人、企业或政府部门购买"纸质"金融资产如股票、债券等的行为。

金融市场（FINANCIAL MARKET）：交易的商品主要是信贷的市场，比如公司债券、政府债券及其他债务工具，私有企业的股份等。

利息（INTEREST）：使用其他个人或企业资金的成本，也可以被认为是为了让存款人延迟消费所支付的数额。

利率（INTEREST RATE）：信贷的价格，指每购买1美元信贷所需支付的美分数额，以百分比表示。

可贷资金（LOANABLE FUNDS）：信贷的另一种说法；指资金所有者为了获利，允许其他人或企业在约定时期内使用的他的资金。

实际投资（REAL INVESTMENT）：企业购买资本品的行为，包括购买机器设备、新建建筑和新增存货等。

综　述

可贷资金是所有者提供的、可供他人使用一定期限的资金；资金的借出、借入方可能是个人、私有企业，也可能是政府机构。可贷资金可能是由所有者直接提供给使用者，也可能要通过中介结构，如储蓄和贷款协会（S&L）或其他专业化的储蓄机构。如果一个人借给他的邻居5美元吃中饭，那在协议成立的时候，这5美元就成了可贷资金。同样，如果他将这5美元存入S&L账户或银行的储蓄账户，它也就变成了可贷资金。

区分两个相关但又不同的概念很重要。可贷资金指借出的美元（或者是借入的美元，取决于从哪个角度分析市场交易）。信贷指使用他人资金的合法权利。可贷资金市场上所交易的商品是信贷，而不是可贷资金。举例来说，当一个人从银行借钱时，他（她）得到了可贷资

金，但这个“得到”只是和下述概念中的“得到”相同：一个人从汽车租赁公司租了一辆汽车，他（她）因此得到了汽车。在每种情况下，个人所购买的只是公司——银行或汽车租赁公司——财产的合法使用权，而不是财产本身。这从如下的事实可以清楚地看出来：到了约定的时间，借款人（租赁人）需要归还美元或汽车等财产。这里的汽车可以称之为“可贷汽车”，正如美元被称为“可贷资金”一样。不同的叫法是为了区分不同的情况，但市场交易的基本性质都是相同的。因为市场交易的本质是互换商品，因此理解可贷资金市场上交易商品的性质就非常重要。

现代经济学体系中的可贷资金领域有趣而复杂。可贷资金市场是现代工业经济的核心组成部分，但作为一种商品，严格来说，可贷资金既不是消费品，也不是资本品。企业融资用以购买资本品的可贷资金或信贷有时被称为 *886* “金融资产”或“流动资产”。这些术语表明，发挥“实际”投资中融资功能的信贷，是资本形成过程中的重要组成部分——这正是资本主义经济的精髓所在。这样说是有道理的，因为私人部门每年都要进行大量的投资，而它的留存收益和折旧提成根本不足以提供充足的资金。而另一方面，对家庭部门来说，虽然家庭需要为住宅和其他非商业资本储蓄，但实际上它所储蓄的要更多。因此，为了维持资本形成的过程和私有企业部门的扩张，我们需要将家庭部门多余的储蓄转移到企业部门手中，以弥补其资本短缺。大多数情况下，对政府部门来说——当地、州以及联邦政府——它也经常处于财政赤字的状态，必须通过可贷资金市场获得家庭部门提供的部分资金，以实现自己的目的。可贷资金市场的整体运作是世界范围的，有几十亿美元的资金在全球几大金融中心之间流动。

可贷资金市场实际上由两个不同但相关的市场构成——债券市场和货币市场。我们可以将债券市场视为货币市场的零售部门。在债券市场上，公司或政府部门的债券向家庭、企业和部分政府单位出售，并且数额相对较小。零售债券市场是可贷资金市场的一部分，大多数人对此都比较熟悉。虽然部分市场被集中于一个或少数几个地方，但这一市场上的大多数交易都是通过经销商和经纪人进行的。也有一部分零售信贷交易没有通过中介，这类交易直接受最终借款人和最终贷款人的影响。

与此相关的是众所周知的货币市场，它可以被视为可贷资金市场的批发部门。在货币市场上，大型放贷机构和借款机构之间进行着大宗的交易，这些机构包括美国财政部、需要大量现金的联邦政府部门、联邦储备银行、大型银行、储蓄机构、保险公司、养老基金、共同基金以及其他存在资金赤字或盈余的机构。这些批发性的市场交易几乎都是在大型金融中心里通过经销商和经纪人进行的。对大多数人来说，这是金融市场中遥远、陌生而又神秘的部分。事实上，货币市场上的许多经销商和经纪人非常专业化，其中很多人只对这个市场的有限部分有比较充分的了解。

应　用

理解可贷资金市场的基本性质，有助于我们评估挤出效应的可能性和显著性。所谓挤出效应，指因为资本成本（利率）的上升导致的私人企业投资支出的减少。资本成本上升的原因，是信贷需求的增加，包括但不限于政府因为财政赤字而增加的借款需求。

有一种观点认为，政府可以通过调整财政政策或预算政策来稳定或控制经济，对此有所质疑的观点中，其中之一的基础便是私人企业的支出会被政府支出间接替代。因为政府部门的高水平支出会导致私人部门支出的下降，以国民生产总值增长表示的总体经济活动水平就可能保持不变。但经济体产出的构成则可能因此有不小的改变，即有更多的商品和服务是由（为）公共部门生产的，而由私人部门生产的会相应减少。（虽然这种改变对经济不一定有害，但有人认为，如果政府的经济政策是为了改变公共品和私有品的比例，那它直接关注这一目标会更好一些。）

因为对私人部门的挤出部分取决于可贷资金价格的上涨，因此如果可以通过某种方式使

得信贷需求上升对利率不产生影响，我们就可以完全避免挤出效应。从可贷资金的角度考虑这一问题，我们可以立刻得到一个简单的答案：887 当信贷需求增加时，如果信贷供给可以同时增加，并且增加的幅度相同，那么市场价格就不会上升，也就不存在挤出效应。这一点很容易做到：如果某个政府部门进入可贷资金市场，希望借款或出售债券，那么其他政府部门就进入市场并买进债券。

要避免利率上升，买方不用购买卖方出售的债券，也不用购买卖方发行的其他债务工具，只要双方在市场上交易的额度大致相等即可。这正是美国政府所采取的方式：当财政部增加借款时，联储会用货币政策“抵消”前者行为的影响。财政部需要卖出一定数额的债券以弥补赤字，而联储就通过公开市场操作购买基本等额的债券。两种操作的总体效果就是使可贷资金市场上的信贷供给和信贷需求同时增加相同的数量，犹如一个政府部门直接向另一个政府部门出售债券，对市场上其他买家和卖家不产生影响。它们对利率的影响相互抵消，从而可以避免对私人支出的挤出。

相关内容

可贷资金市场是资本主义市场制度中极为重要的部分，因为利率——通过这些市场决定的价格——会直接或间接地影响经济中的其他产业和部门，其中也包括联邦政府、州政府和地方政府。利率水平影响经济的主要途径，是它的变动对私人企业在计划投资支出上的影响。私人企业每年在新的设备和建筑上的投资，取决于预计的相应内部回报以及这些投资的成本间的比较。

要执行新的资本计划，企业部门每年所需的资金量要高于它的储蓄，它必须在可贷资金市场上取得不足的部分。因此，获取可贷资金的成本就可以看成是资本成本的一个合理估计，虽然这一估计并不精确。当可贷资金市场上的利率上升时，这可能是因为需求的上升，或者供给的下降，或者两者都有，之前有利可图的投资计划，现在看来就可能是亏损的了，因为预计的内部回报此时可能会小于融资成本。所以，投资支出的水平会下降，使得经济体可以达到的产出水平也随之下降。

利率及其变动也会直接影响经济中的其他部门。有些重要的消费品产业，特别是耐用品消费产业，如汽车、家具和家用电器等行业，因为大部分消费者都是通过借款——可贷资金——购买，这些产业对利率也就特别敏感。如果一个家庭通过信贷计划从商店购买了一台冰箱，那么所借资金的成本也就成了冰箱总成本的一部分，消费者信贷成本的变动会影响他们在这些产品上的支出，犹如这些产品本身的价格发生变化一样。

经济中另一个直接受利率影响的重要部门是建筑业，因此这一行业同样受可贷资金市场发展的影响。因为几乎所有的建筑，包括民用和非民用建筑，都是通过信贷开工建设的，所以信贷的成本是影响建筑业增长的重要因素。又因为有许多产业向建筑业提供原材料——木材、屋面材料、电气设备、家电及其他许多产品——因而建筑业成交量的变化也会间接影响这些行业。

参考文献

Benston, George J., ed. *Financial Services: The Changing Institutions and Government Policy*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1983. 就美国政府关于银行、储蓄机构和其他金融机构政策的历史发展有很好的综述。

Cook, Timothy Q., and Timothy D. Rowe. *Instruments of the Money Market*. 6th ed. Richmond, Va.: Federal Reserve Bank of Richmond, 1986. 关于金融工具和金融市场的权威著作，作者以联储内部的观点阐述了这一问题。

Krooss, Herman E., and Martin R. Blyn. *A History of Financial Intermediaries*. New York: Random House, 1971. 888 关于美国金融市场和金融企业的发展有详细的讨论，时间跨度从殖民地时期到现在，附有图表。

Powell, Jim. *The Gnomes of Tokyo*.

Rev. ed. New York：American Management Association，1989. 作者从一些主要的日本管理者的视角，探讨了世界金融市场和产业市场是怎样相互联系的。

Rose，Peter S.，and Donald R. Fraser. Financial Institutions. Dallas，Tex.：Business Publications，1980. 一本很全面的关于金融机构管理的教材。包括了各种主要类型的金融市场和金融机构的描述和分析。

Stigum，Marcia. *The Money Market*. Rec. ed. Homewood，Ⅲ.：Dow Jones-Irwin，1983. 对美国金融市场最全面、最详细的介绍之一，其中也有欧元市场的相关内容。本书是为那些之前没有接触过金融市场的外行人所写的。

互参条目

Types of Bonds，债券类型；Credit，信用；Depository Institution，存款机构；Financing，融资；Interest and Interest Rates，利息和利率；Monetary Institutions，货币机构；Money，Credit，and Capital Market，货币、信贷和资本市场；Savings and Loan Associations，储蓄和贷款协会；Thrift Institutions，储蓄机构。

菲利普·R·福布斯（Philip R. Forbus） 著
刘 启 译
李明志 校

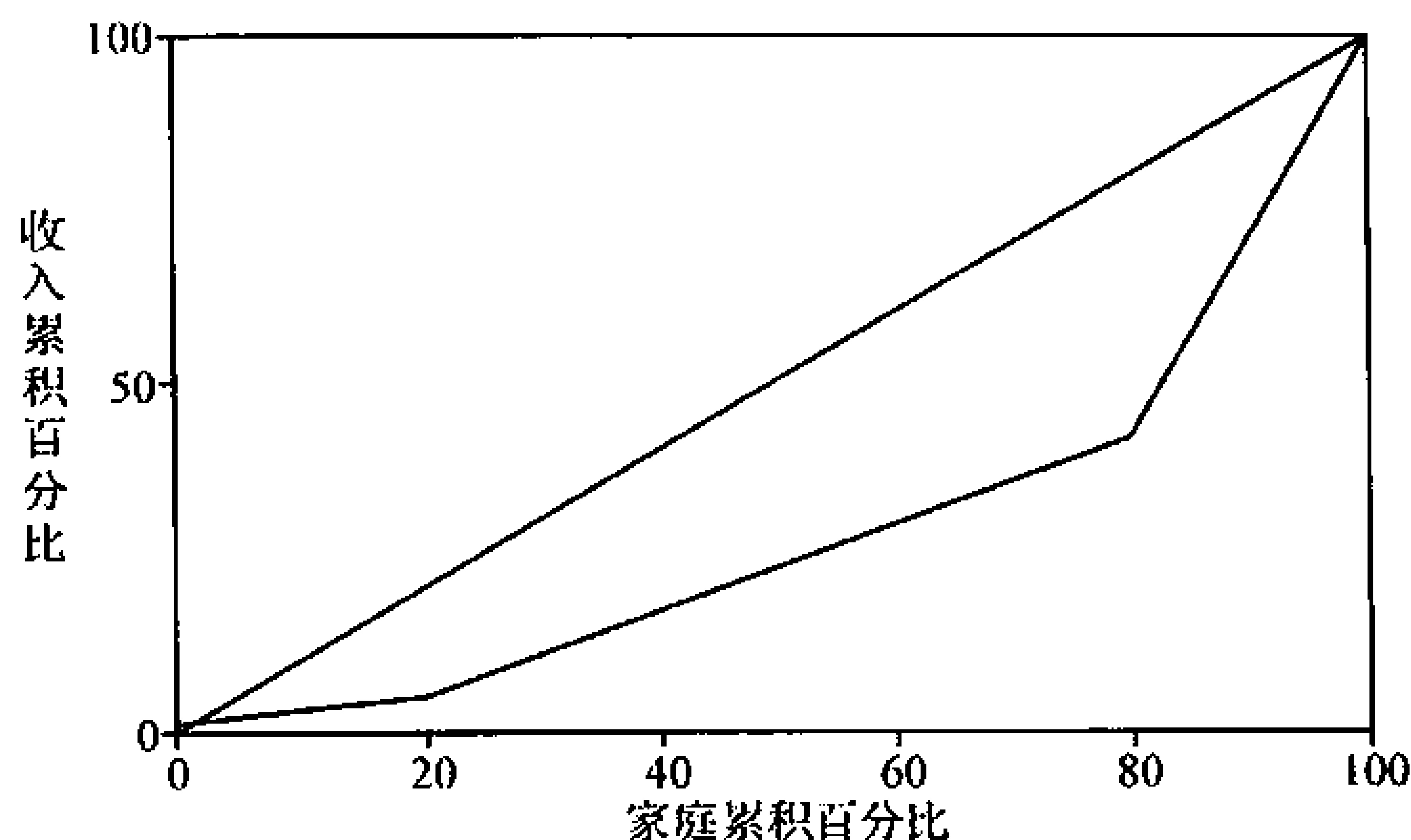


图 1　洛伦兹曲线

890　如果洛伦兹曲线是一条直线，就意味着每个家庭都拥有等额的财富。和连接 0%、100% 两点的对角线相比，洛伦兹曲线离它越远，收入分配就越不平等。收入分配最不平等的情况就是社会中一个人拥有全部资源，其他人则什么都没有。在这种情况下，洛伦兹曲线刚好是一个直角。

在画洛伦兹曲线的时候，它并没有告诉我们社会中人口总量和总收入的绝对大小；也就是说，它是没有单位的。这一性质的优点是，我们可以用它对两组人数不等、总收入不同的人进行比较。为了比较两个或更多的收入分配情况，我们需要在同一个图上画多条洛伦兹曲线。如果一条洛伦兹曲线在另一条的下方，那么我们就说第一条曲线代表了一个更大的收入分散程度，或者是更大的不平等程度。但如果两条洛伦兹曲线相交，那我们就无法比较哪一个所代表的收入不平等程度更大。

举例来说，比较 A、B 两国的情形（见图 2)，其中 A 国最穷的 1/3 人口拥有总财富的 10%，最富的 1/3 人口拥有总财富的 60%，而 B 国最穷的 1/3 人口拥有总财富的 5%，最富的 1/3 人口则拥有 50%。A 国最穷的 1/3 人口拥有的财富比例比 B 国的这一比例要高，但相应最穷的 2/3 人口拥有的财富比例则比 B 国要小。图中的两条曲线有交点，之前 A 国的洛伦兹曲线在上而 B 国的在下。

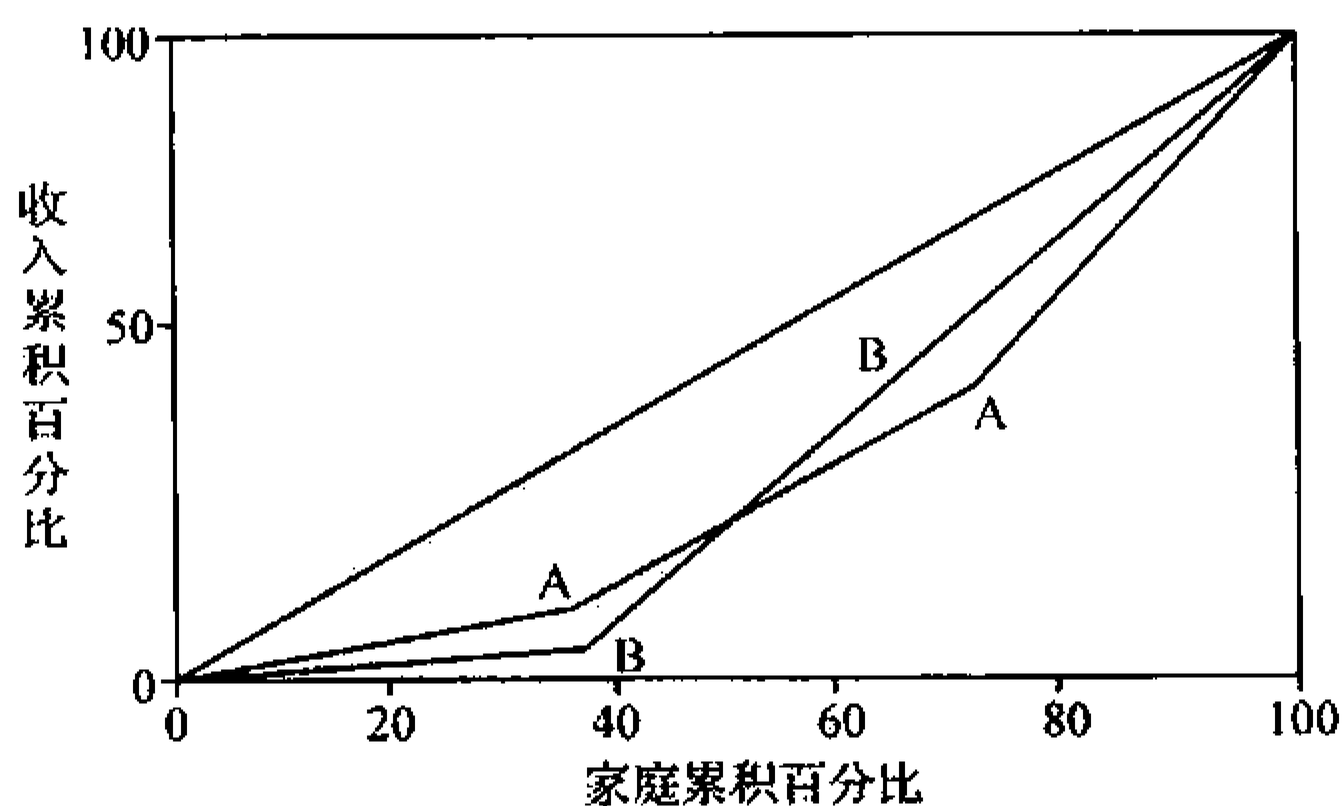


图 2　A、B 两国的洛伦兹曲线

在测度不平等程度时，基尼系数是使用较多的一个指标，它可以通过洛伦兹曲线直接求得。基尼系数的定义是洛伦兹曲线和对角线所围面积与对角线和下面两边所围三角形面积之比。这个系数的取值范围在 0、1 之间，其中 1 表示完全的不平等，即一个呈直角的洛伦兹曲线；而 0 则代表绝对的平等，此时洛伦兹曲线是一条和对角线重叠的直线。所以，如果一个国家的基尼系数是 0.4，人们就会认为它的收入分配比基尼系数为 0.6 的国家更平等。尽管

洛伦兹曲线可能会相交，使用基尼系数也可以让我们判断各国间收入分配的平等程度。因为这个原因，和洛伦兹曲线相比，基尼系数对收入分散的描述也就不那么精确。根据同样的道理，其他如变异系数等度量收入分配不平等的参数，均不如洛伦兹曲线。

一般来说，各国在绘制洛伦兹曲线时，数据总是可以获得的。许多发达国家至少每10年要进行一次收入调查。在美国，人口普查统计局（Bureau of the Census）每年都要对家庭进行抽样调查，他们让被调查的家庭估计他们的当前年收入水平（包括转移支付）。然后，采用五分位法（或者更精确地，如采用十分位法等），我们就可以用这些数据研究整体收入分配情况。另外，许多国家还拥有不同时间点的有关收入分配的历史数据。

891

应　用

经济学家用洛伦兹曲线来分析一国收入或财富的分配情况。同时，这种方法还有更广泛的用途。三种较主要的用途包括：比较一国在不同时间点的收入分配，比较同一时间点上一国在税前和税后（包括转移支付）的收入分配，以及比较同一时间点上各国间的收入分配。

关于第一种用途的例子，是比较英国在4个时间点上的收入分配：1688年、1801年、1867年和1979年。在同一张图上画出各年的洛伦兹曲线之后，我们发现1688年、1801年和1867年的洛伦兹曲线相互有交点。1688年的洛伦兹曲线和1801年的洛伦兹曲线几乎重合，这告诉我们英国在整个18世纪收入分配变动很小。另外，上述3条洛伦兹曲线均在1979年的洛伦兹曲线之下。所以我们知道，自1867年以来，英国收入不平等的情况有了明显的改善。

考虑美国的情形，它也有不平等程度下降这一类似的长期趋势。比如，如果我们画出1929年、1964年和1971年的洛伦兹曲线，则1971年的洛伦兹曲线位于1964年的洛伦兹曲线上方，而后者又位于1929年洛伦兹曲线的上方。所以，我们也可以说，在这一段时期内，美国的收入不平等现象有显著的下降。

当研究较近时期的数据时，就20世纪80年代罗纳德·里根（Ronald Reagan）总统的政策使美国的收入分配更平等了还是更不平等了这一问题，政策分析家们有许多争论。根据家庭间货币收入的分布数据并比较1980年和1987年的情况，1980年，最穷的1/5人口拥有总货币收入的5.1%，而在1987年这一数据为4.6%。事实上，观察根据五分位法处理的收入分配数据我们发现，到1987年，只有最富有的1/5人口的收入有了明显增加，从1980年的41.6%增加到1987年的43.7%。因为最穷的4/5家庭占有的收入比例均下降了，比较这两年的洛伦兹曲线便发现，这一期间美国的收入分配更不平等了；也就是说，两条曲线没有交点，结论毫无疑问是成立的。

另一种考虑政府政策如何影响收入分配的方法，是比较税收、转移支付前的收入分配和税收、转移支付后的收入分配。为了充分考虑政府政策对社会资源分配的影响，实物转移也应该换算成货币并予以考虑。在80年代的美国，单独的税收调整几乎对收入分配没有影响。因此，整个税收系统（包括所有的联邦税、州政府税和地方政府税）既没有改进收入分配（降低不平等程度），也没有恶化收入分配（提高不平等程度）。但是，因为税后的转移支付收入对再分配有着重要的影响，所以税收、转移支付之后的洛伦兹曲线必定在调整前的洛伦兹曲线之上。

绘制并比较不同国家间的洛伦兹曲线，可以帮助我们比较各国间的收入分配情况。此时往往会遇到洛伦兹曲线相交的情况。比如，在比较20世纪70年代中期英国、联邦德国和美国的收入分配时我们发现，英国的洛伦兹曲线始终位于美国的上方，意味着英国的收入分配更平等一些。但是，英国和联邦德国的洛伦兹曲线却有相交：和联邦德国相比，英国最穷的20%人口所拥有的国民收入比例要高一些，但在这一比例之外，英国的收入分配就变得不那么平等了。所以，我们无法判断联邦德国的收入分配比英国更平等或者更不平等。

虽然洛伦兹曲线常常被用于描述个人或家

庭的收入分配情况，这一方法也可以用来分析个人或家庭其他特征的不平等程度。例如，它可以分析一个社会中个体的身高、体重或者智商的分布。实际上，如果我们在同一张图上绘出一国国民的身高、智商和收入分布的洛伦兹曲线，那我们会发现，和身高相比，智商的分布更分散，同时收入的分布比智商的分布更分散。

相关内容

经济学家和公共政策制定者有一个相同的特点，就是对收入分配都有浓厚的兴趣。因此，就需要一些度量收入分配的统计量。这些度量除了可以观察收入分配的趋势，并进行各国间的比较外，还可以用来评价再分配政策的效果。

洛伦兹曲线是统计学家 M.O. 洛伦兹（M. O. Lorenz）于 1905 年提出的，用以度量财富的集中程度。从那以后，对用图形分析收入或财富分配感兴趣的经济学家便广泛地使用这一概念。随后，一些和洛伦兹曲线有关的数字度量也纷纷被提出来，其中较著名的是经济学家科拉多・基尼（Corrado Gini，1884—1965）在 1912 年提出的基尼系数，它代表了洛伦兹曲线和对角线之间的距离大小，后者反映了收入分配绝对平等的情形。

虽然在描述、比较不同团体、不同国家以及不同时间点上的收入分配时，一个数字更加简单，因而也更受欢迎，但是，洛伦兹曲线所蕴涵的信息却不能由一个简单的数字概括。在比较各种分布时，基尼系数或变异系数的使用常常不够精确。当两国的洛伦兹曲线相交时，我们就不能说其中哪个国家的收入分配更平等。在实证检验中，曲线相交是正常情况而非例外。例如，经济学家 A. B. 阿特金森（A. B. Atkinson）曾两两比较了 12 个国家间（7 个发达国家，5 个发展中国家）的洛伦兹曲线，结果发现，在所有的 66 种情况中，只有 16 种是不相交的。

在整个福利经济学中，一个基本的难题是无法比较各国间或各时间点上的不公平程度，这和经济学中无法比较个人间的效用有关。比如，如果一个社会中最穷的 1/3 人口拥有 10%的财富，最富的 1/3 人口拥有 60%的财富，而在另一个社会中，最穷的 1/3 人口拥有 5%的财富而最富的 1/3 则拥有 50%的财富，我们可以说前者比后者更公平，或者是更不公平吗？这两个社会中间 1/3 人口的洛伦兹曲线会相交，所以除非我们对什么是公平有一个判断标准，否则无法对这两个社会的不公平程度进行比较。另外，除非对什么样的社会是更优的、多大程度的不公平是更优的有一个价值判断，否则我们无法说一个社会是更好的。我们必须决定，一个社会是否愿意通过反贫困计划来消除贫困人口，即使这种计划的成本（如加税等）是由中产阶层而不是由富裕阶层承担。一般来说，比较洛伦兹曲线只能使我们可以对国家间的不公平程度进行部分而非全部的排序。

参考文献

Atkinson, A. B. *The Economics of Inequality*. 2d ed. Oxford, England: Clarendon Press, 1983. 为高年级本科生所写的教材，对这一领域有很好的综述。除了洛伦兹曲线之外，书中还提到了各种度量不平等程度的指数，并比较了各种方法的结果。

Atkinson, A. B. *Social Justice and Public Policy*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1983. 这本短文集包括了作者的经典文章“论不公平的度量”（On the Measurement of Inequality, 1970），并列有 1970—1982 年相关领域的较全的参考文献，其中有关于洛伦兹曲线的部分。适合高年级本科生阅读。

Atkinson, A. B. ed. *Wealth, Income, and Inequality*, 2d ed. London: Oxford University Press, 1980. 本书包括了不公平经济学领域中的一些经典文献。关于收入分配的章节有几个简明的例子，分别对英国、荷兰和联邦德国的洛伦兹曲线进行了检验，并对各国、各时间点的情形进行了对比。适合高年级本科生。

Cowell, F. A. *Measuring Inequality*. Oxford, England: Philip Alan, 1977. 这部专著比较了各种表示并度量不公平的方法。虽然对一般读者来说过于技术化，但对那些需要计算

不公平指标的人来说则比较有用。

Lorenz, M. O. "Methods of Measuring the Concentration of Wealth." *Publications of the American Statistical Association* 9 (June, 1905): 209-219. 本文首先定义了洛伦兹曲线，并给出了之前一些度量财富分配的较差的方法。适合一般读者。

Osberg, Lars. *Economic Inequality in the United Stated*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1984. 本书有关于洛伦兹曲线的很经典的讨论，并比较了各种度量不公平的方法，共305页。技术性不强，适合一般读者。

Slottje, Daniel J. *The Structure of Earnings and the Measurement of Income Inequality in the U. S.* Amsterdam: North-Holland, 1989. 这本技术性专著包括了洛伦兹曲线的完整处理方法，适合那些希望了解洛伦兹曲线性质的正规表述的读者。作者还以1976—1985年美国的数据对各种度量不公平的方法进行了全面的比较。适合高年级本科生。

Taubman, Paul. *Income Distribution and Redistribution*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1978. 一本精而短（110页）的书，介绍了收入分配不公平和专题，并很好地介绍了洛伦兹曲线。适合低年级本科生。

Williamson, Jeffrey G., and Peter H. Lindert. *American Inequality: A Macroeconomic History*. New York: Academic Press, 1980. 本书附有关于自殖民地时期开始的美国财富和收入分配的大量数据，共362页，作者用基尼系数来度量收入分配不公平，但提供的数据可以让读者自行画出洛伦兹曲线。适合高年级本科生。

互参条目

Distribution Theories，分配理论；Income Inequality，收入不平等；Pareto Economics，帕累托经济学；Poverty，贫困；Redistribution of Wealth，财富再分配；Welfare Economics，福利经济学。

乔伊斯·P·雅各布森（Joyce P. Jacobsen） 著
刘 启 译
李明志 校

MACROECONOMIC MODELS
宏观经济模型

894 **经济学类别：**货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

宏观经济模型是对宏观经济变量之间关系的简单化描述。除了私人金融机构、大型商业企业之外，政府部门（包括美国国会和美国总统）也用它来预测总体经济的可能趋势。

主要术语

古典模型（CLASSICAL MODEL）：古典的宏观经济模型中，假定在当前的生产水平上，经济体总能自动达到充分就业。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT，GNP）：经济体一年中所生产的所有商品、货物的价值。

通货膨胀率（INFLATION RATE）：给定时间里价格总体水平的增长率。

凯恩斯主义模型（KEYNESIAN MODEL）：凯恩斯主义模型认为，经济体中存在非自愿失业，政府在解决经济问题上应该发挥其应有的作用。

宏观经济变量（MACROECONOMIC VARIABLE）：指描述整个经济体中某一方面的经济变量，比如失业率、通货膨胀率和产出水平等。

货币主义（MONETARISM）：货币主义认为，经济体的不稳定性来源于货币供给的不规则变化。

失业率（UNEMPLOYMENT RATE）：所有愿意工作的人当中，未能找到工作的人口所占的比例。

综　述

宏观经济模型对经济体或宏观经济变量的某些方面做简要的描述。当经济学家们谈论宏观经济模型的时候，他们所指的是描述一系列整体意义上的宏观经济变量的模型。比如说，这些变量可以是失业率、通货膨胀率、国民生产总值（Gross National Product，GNP）、贸易余额，或者货币供给等。一般来说，宏观经济模型可能会描述一国整体失业率水平，但不会研究经济体中某一行业的失业率水平。

模型的形式有很多种，可以是语言描述，可以是图表，也可以是一组数学方程。通常用图形表示的例子，是IS-LM模型，在中级宏观经济学课程中，一般都会提到这个模型。它描述了政府政策、个体经济决策、利率和产出之间的关系。以数学方程的形式表示，并运用统计学知识的宏观经济模型，称为计量经济学模型。克莱因-戈德伯格模型（Klein-Goldberger Model）就是一个这样的例子。

研究宏观经济模型的目的是要回答有关经济总体运行的问题。在所有我们感兴趣的变量当中，失业率、通货膨胀率和GNP或许是三个最为重要的变量，因为它们直接影响了生活于经济体当中的个人的福利水平。其他直接影响失业、通胀和产出水平的宏观经济变量也在我们的考虑范围之内，如货币供给、利率、政府支出和税收的水平、股票价格等。使用宏观经济模型的人可能最为关心下述问题：下一年的失业率将是多少？通货膨胀率会上升多快？为了保证GNP合理增长，同时生活水平适度提

高，应该怎样调整政府支出？

现代经济的复杂性必然要求宏观经济模型简化现实。宏观经济模型的范围很广，它可以研究两三个变量之间的关系，比如货币供给、通货膨胀率和失业率之间的关系，也可以研究上百个变量之间的关系。在这样复杂的模型当中，要求经济学家考虑变量之间的所有关系也是不可能的。但有一点需要注意，对所要研究的问题而言，忽略掉的关系必定是不重要的。

895

最早的宏观经济模型是所谓的古典模型，在大萧条之前，这类模型被经济学家广泛使用。古典模型的特点是其假设，即针对产品需求的变化，价格和工资会迅速调节。举例来说，如果对钢铁产品的需求下跌，根据古典模型我们可以推测，钢铁制造商们将降低相应产品的生产量。于是，钢铁工人的需求也会相应下降，钢铁行业的工资水平下降，对这一工资水平不满的工人则开始寻找新的就业机会。工资水平的调整将使得一部分工人从钢铁行业转移到其他高报酬的行业。在古典模型中，工资调整的过程非常迅速，因此失业率始终处于最低水平。工人转业并寻找就业机会，即过渡性失业，是经济体中存在的唯一一种类型的失业。

大萧条中世界经济的新变化促使约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）更多地思考了这一问题，并对古典模型的有效性提出了质疑。在衰退最为严重的30年代，1/4的美国工人处于失业状态。古典经济学阵营当中的经济学家们相信，只要这些人愿意接受工资的大幅度削减，他们是可以找到工作的。凯恩斯对这一观点提出质疑，他认为，这种情况下任何工资水平都不能保证工人可以就业。在凯恩斯主义模型中，首次提出了一个重要的概念：非自愿失业。

凯恩斯主义宏观经济模型的核心思想是政府应该在降低失业水平上发挥积极的作用。凯恩斯向富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）总统进言：为了直接雇佣工人，应该实施大规模政府支出工程。首先，将有部分工人从这一做法中直接得到工作和收入。他们会在商品和服务上花费他们的收入，这样又会提高商品和服务的需求，从而带动新的工人就业，这是政府支出的二级效应。凯恩斯主义者认为，政府支出一美元，通过经济体中的这种乘数效应，将给许多个体带来不止一美元的收入。

尽管凯恩斯主义模型在解释高失业率上很有说服力，但在20世纪60年代末及70年代，当经济体出现高通胀的时候，这类模型的解释力就大打折扣了。在20世纪60年代，米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）提出了一种新的理论——货币主义理论。弗里德曼认为，价格水平的上涨是由于货币供给量的增加，从长期看，不断上涨的价格将降低GNP，为了保持低失业、低通胀及中等程度的产出增长，使经济达到一种稳定的状态，唯一的方法就是严格控制货币供给量。

在20世纪70年代，托马斯·萨金特（Thomas Sargent）和罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas）等人又提出了新古典模型。可以说，这类模型的许多特点都和古典经济学一致。这一理论强调，如果不加干预，经济体将可以达到充分就业，并且针对需求或供给的变化，价格也可以迅速做出调整。它告诉我们，在稳定经济这一目的上，货币政策（改变货币供给量）和财政政策（调整税收或政府支出水平）都将收效甚微。经济体自身能够达到其最优状态。

应　用

宏观经济模型的应用领域包括了政府部门和私人领域的各个层次。国会预算办公室（Congressional Budget Office，CBO）、管理和预算办公室（Office of Management and Budget，OMB）是使用宏观经济模型的两个主要政府部门。它们都需要预测未来经济的走向，预测失业率、收入水平和通货膨胀率的变动趋势。政府的财政收入和财政支出水平都依赖于这些变量值的变化。如果失业率上升，那么失业救济金及其他福利计划的支出就要增加，税收也会相应减少。因为联邦预算赤字等于政府支出超出税收的部分，所以失业率的大幅上升就意味着预算赤字的增加。20世纪80年代，国会和总统试图平衡当时已存在大量赤字的联邦预

算，这时对这些变量的精确预测就变得非常重896要。相应的，预测的精确性又取决于每个部门所使用的宏观经济模型本身。

CBO 和 OMB 所使用的模型都是关于宏观经济运行的大量数学模型或计量经济学模型，它们包含了上百个方程和几百个变量，都试图解释美国经济的历史。方程以程序的形式输入电脑，运用统计学的方法，在模型使用者给出前提假设的基础上，计算机就可以完成未来几个月内对经济形式的预测。通常情况下，CBO 和 OMB 的预测结果并不相同。出现这种情况可能有两个原因。首先，它们用了不同的宏观经济模型。一个可能更偏向于凯恩斯主义，另一个则可能更符合古典模型的假设。其次，为了预测经济的未来走向，模型的使用者首先必须对当前的经济形势做出判断。CBO 和 OMB 对美国的失业情况和生产情况的判断有时并不相同。

对金融机构和企业来说，预测经济的走向也是必不可少的。当需要做出何时为一项投资融资，何时购买，生产多少产品这类决策时，企业必须了解未来一段时间里利率、消费者需求和通货膨胀率的变化。有时候企业会做出自己的宏观经济模型，这类模型可以包含其产品的特定信息。但更多的时候，它们都是向专做宏观经济预测的企业购买所需要的预测结果。同样，这里的宏观经济模型也是非常庞大的，包括数百个方程和变量，为了分析这类模型，也必须使用统计学的知识。

对供职于大学及研究机构中的理论经济学家们来说，他们一般都使用较为简单的宏观经济学模型，模型的变量最多不会超过 10 个到 12 个。他们的目的，是用宏观经济模型解释总体经济的特点，这会有助于 OMB 中的经济学家更好地建立自己的模型。一个理论经济学家使用，并且在课堂上讲授的宏观经济模型的例子，是 IS-LM 模型。它可以用图来表示，简单地说，它告诉我们财政政策、货币政策的选择和私人决策之间的关系。基于这些选择的不同，它可以预测利率水平、GNP 和就业。

在不同的时期，不同类型的宏观经济模型都表现出了其实用性。从大萧条时期到 20 世纪 60 年代末，凯恩斯主义模型是当时指导经济的主要理论方法。在这一段时期里，人们用政府支出来刺激产出和就业，但很少顾及通货膨胀。20 世纪 30 年代，凯恩斯主义模型也是促进罗斯福总统推行大规模支出工程以降低失业率的主要动力。在数十年的时间里，经济学家们用它掌控经济而不受怀疑，并且在 60 年代，经济确实经历了高增长、低失业和低通胀。

在 20 世纪 70 年代，人们用货币主义模型指导智利经济摆脱高通胀、高失业的困境。当时，智利任命了一批货币主义经济学家负责智利宏观经济政策的制定，智利的货币供给也受到了严格的控制。但不幸的是，这是一次失败的试验。

相关内容

随着 18 和 19 世纪经济的日趋一体化和复杂化，经济学家们开始从经济周期层面考虑宏观经济的不确定性。从那时开始，经济学家一直试图找出失业、通胀和 GNP 等重要宏观经济变量之间的关系。

早期宏观经济学模型的观点，基本上是认为政府不发挥任何经济上的作用。古典模型表明经济本身将能够自动而良好地运行。通过降低工资水平，失业问题可以得到解决；政府的干预只能带来诸如通货膨胀之类的问题。研究政治的学者通常都接受如下观点：政府不应过多干预经济，即使是在高失业的时期也应如此。但随着 20 世纪 30 至 40 年代政治风气转变，经济思想也发生了变化。897凯恩斯极力鼓吹的联邦政府应该通过大规模支出计划和税收政策，在经济中发挥其重要作用。到了 60 年代，人们的这种观点又发生了动摇，当时宏观经济学家们认为，通过精心设计但又不断调整的税收制度，我们可以将经济体的失业率“调整”到任何我们想要的水平。

20 世纪 70 年代，美国的经济是高通胀和高失业并存，凯恩斯主义模型解释能力的丧失，促使宏观经济学家们对这类模型进行反思。80 年代的特点便是人们极力反对政府干预经济，甚至许多宏观经济学家也对政府解决经济问题的能力表示了怀疑。这一时期的宏观经济模型

也反映了这一趋势。

但不管怎样，精确的宏观经济模型仍有其重要的作用。对一国经济来说，通货膨胀和失业是怎样产生的，它们为什么存在，生活水平的提高取决于哪些因素等，要回答这类问题，需要对宏观经济有很好的理解。宏观经济模型是这一过程中必不可少的工具。随着对经济问题理解的加深，经济学家可以提出更好的宏观经济模型，这样，在提高解决经济问题能力之外，我们也可以做出更好的预测。

此外，随着世界经济一体化进程的不断发展，政府和国内的各行业都应该提高自己的预测水平，不仅要预测本国经济的发展趋势，同时还要预测合作伙伴及竞争对手的发展趋势。举例来说，如果对未来的利率预测失误，那么企业的储蓄、投资决策就会被误导。对国外的产品生产和收入水平判断错误，则会影响企业商品出口估计，这很有可能会损害一国的国际竞争力。

参考文献

Fusfeld, Daniel R. *The Age of the Economist*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1977. 本书讲述18世纪初至20世纪70年代经济学的发展史，是一本可读性很强的书。它重点介绍了对经济学影响很大的经济学家，同时也介绍了重要的宏观经济学思想。建议读者阅读本书的最后一部分，写得很好，并且还包括了讨论古典模型和凯恩斯主义模型的其他参考材料。

Havrilesky, Thomas M., ed. *Modern Concepts in Macroeconomics*. Arlington Heights, Ill.: Harlan Davidson, 1985. 这是由著名经济学家撰写的关于宏观经济学的评论集。其中有两篇特别值得一读："A Survey of Large-Scale Macroeconomic Models: Their Workings and Shortcomings"，介绍了宏观经济分析企业、政府和行业部门所用的大型宏观经济模型，并且技术性不强。另一篇是CBO的"Outlook for Fiscal Policy"，表明宏观经济模型如何影响政策的制定。

Kim, Kyun. *Equilibrium Business Cycle Theory in Historical Perspective*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1987. 科姆(Kim)探讨了宏观计量模型的历史发展，以及这些模型在解释诸如通货膨胀和失业等经济周期现象上的能力。它还介绍了很多宏观经济模型的近期研究进展。本书的特点就是非常技术性。

Modigliani, Franco. *The Debate over Stabilization Policy*. New York: Cambridge University Press, 1986. 收录了诺贝尔经济学奖获得者莫迪里亚尼在意大利博科尼大学(Luigi Bocconi University)的四篇演讲。本书告诉我们，如何用一个宏观经济学模型——IS-LM模型——来分析经济并给出政策建议。读者在阅读这本书之前，应该对这一模型有一定的了解。

Sheffrin, Steven M., David A. Wilton, and David M. Prescott. *Macroeconomics: Theory and Policy*. Oxford, England: Oxford University Press, 1987. 本书通过建立一个模型来讨论各种政策问题，并综述了近期宏观经济学研究和建模的发展。仅需高中的代数知识。

Tobin, James. *Policies for Prosperity: Essays in a Keynesian Mode*. Edited by P. M. Jackson. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1987. 收集了1981年诺贝尔经济学奖获得者的43篇短文，读者对象为非专业人士。探讨了凯恩斯主义模型的理论和实践，其他替代模型的优缺点及对政策制定者的启发。文笔很优美。

898

互参条目

Business Cycles，经济周期；Classical Economics，古典经济学；Forecasting，预测；IS-LM Analysis，IS-LM分析；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Monetarism，货币主义；Simultaneous Equation Models，联立方程模型。

贝丝·费雪·英格拉姆(Beth Fisher Ingram) 著

刘启 译

李明志 校

MACROECONOMIC POLICY: EXPANSIONARY
扩张性宏观经济政策

经济学类别：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

政治家和经济政策制定者用扩张性宏观经济政策来对付诸如失业率等市场的波动。对每个人来说，理解这类政策的各种影响是很重要的，因为诸如治理失业等问题的政策会影响我们每一个人。

主要术语

现实国民生产总值（ACTUAL GROSS NATIONAL PRODUCT）：指特定时期内——一般是一年——经济体生产的商品和劳务的市场价值。

可支配收入（DISPOSABLE INCOME）：指个人的税后收入，可用来消费或储蓄。

放任自由（LAISSEZ-FAIRE）：政府对经济采取不干涉的态度。

潜在国民生产总值（POTENTIAL GROSS NATIONAL PRODUCT）：如果所有的资源被充分而有效地利用，经济体能够生产的商品和劳务的市场价值。

实际国民生产总值（REAL GROSS NATIONAL PRODUCT）：经过价格水平的调整之后，经济体内商品和劳务的市场价值。

综　述

在任何一个经济体当中，经济周期都是非常普遍的现象，它包括经济总量的上扬和下跌。不仅是西方发达的工业国家，如美国和加拿大等受经济周期的影响，东方的社会主义国家如中国和苏联等，概莫能外。当经济活动处于低谷时，和潜在 GNP 相比，经济体的现实 GNP 相对变低。因为它的生产能力未能充分发挥，所以总的失业率水平会上升。经济周期的这一阶段称为“紧缩”或“不景气”。另一方面，当经济体的现实 GNP 和潜在值相比变高时，它就处于经济周期中的扩张阶段。因为总产出增加了，失业率就会相应下降。

一旦经济体中的失业率处于较高水平时，政府用其合理而有力的工具进行干预就很有必要。在美国，通常情况下是财政政策和货币政策并举。如果政策使用得当，衰退便可以得到有效的治理。

财政政策即调整政府支出和税收，目标是使经济达到充分就业、无通货膨胀的状态。当经济不景气时，需要使用扩张性财政政策——可以增加政府支出，减税，或者两者同时进行。如果政府预算在使用这种政策前是平衡的，那么之后其预算就很可能处于赤字状态。

我们可以用一个例子来说明扩张性财政政策的作用。假设经济遭遇了一次不景气，为了刺激整个经济体的活力，财政政策的制定者会建议使用扩张性的财政政策——增加政府在儿童保育或公园、水坝等工程上的支出，或者增加在国防、空中交通运营上的支出等。为了修建公园、水坝，建造战斗机，必须雇用工程师、计算机方面的专家乃至打字员。这样他们的收入就会增加，他们也就能够购置新的住宅、汽车，或者出门旅游等，而此前这些可能是他们

不能负担的。汽车、房地产和运输产业此时就需要雇用更多的人以满足增长的需求。开始时政府支出的增加，促使经济活动更为活跃，因而最终失业率也会下降。

如果政府使用税收政策，也能达到类似的目的。为了解决经济不景气的问题，政府可以降低个人所得税或公司销售税。比如，当个人所得税的税率由33%降至20%时，总的可支配收入就会增加。同样，此时人们就有更多的钱购买以前无法购买的商品或服务。这类商品或服务的生产商也就需要雇用更多的人来增加生产。新增工人也将花掉他们的收入。容易推测，总体经济活动很快将增加，失业率也将随之下降。类似地，当我们考虑产出和就业水平时，降低公司销售税也能达到相同的结果。

900

除财政政策外，为了应对紧缩或不景气，货币政策也被认为是一种同样有效的工具，但它的利用率要高一些。所谓货币政策，是指通过改变一国的货币供给促使经济达到充分就业、无通胀的状态。在美国，货币供给是由称为联邦储备委员会的中央银行控制的。联邦储备委员会可以调整银行系统中流通的货币量，并以此控制利率水平。

货币供给量和利率水平之间是负相关的，认识到这一点很重要。这意味着，当增加货币供应量时，利率会下跌，反之亦然。实际上，对任何一个银行来说，如果它的备用金增加了，它都会选择将这些钱贷给合格的借款者。为了吸引潜在借款人，它必须降低利率。这也解释了为什么货币供给和利率水平是负向变动的。

如果经济体中的失业率很高，联邦储备委员会就会选择向银行系统注入更多的货币。这一举措是为了降低利率水平，从而刺激信贷行为，增加经济活动的水平。在这一前提下（低利率），消费者倾向于借款购买住宅或汽车，公司也会愿意大量融资建立分部、购买设备。简单地说，就是人们会因为成本低而借款、融资。当消费者开始其购买行为，公司开始其投资活动时，厂商需要雇用更多的工人来生产商品或劳务，如住宅、汽车、机器等。相应的，经济体的产出和就业水平也会上升。

对政客和政策制定者来说，如果使用得当，在影响产出和就业水平上，财政政策和货币政策都是有效的工具。它们都曾成功地解决了经济不景气的问题。

应　用

只要经济不景气，同时在制定宏观经济政策上，政府又采取自由放任的态度，那经济体很有可能将承受长时间的低产出、高失业问题。幸运的是，放任自由并不是美国政府官员和政策制定者追求的目标。自1946年通过《就业法案》（*The Employment Act*）后，法律便要求美国政府通过货币政策和财政政策，采取积极的行动以维持完全就业、价格稳定和经济增长。自该法案通过之日至今，政府都很好地遵守这一法律，并且也基本实现了它的目标。

1929年至1933年，美国经济经历了大萧条，就已有的历史记录看，其投资水平的下跌幅度是空前的。笼统地说，公司和个人的总投资支出下降了1 165亿美元，实际GNP也因此从7 096亿美元下跌至4 985亿美元。因为1929年美国经济处于完全就业水平，实际GNP的这一下降，导致在萧条的低谷，美国的失业率曾达到25%。

尽管当时形势很严峻，财政、货币当局并未推行适当的政策。直到1932年底以前，它们的做法都是如此，经济危机不断加深；在这之后，它们才决定实行扩张性政策，希望将经济从萧条中解救出来。1933年至1934年，联邦政府的支出增加了21.5%。在随后的两年里，政府支出分别增加了22%（原文为2.2%，疑误。——译者注）和20%。就货币政策而言，货币供给从1933年的199.1亿美元增加到1934年的218.6亿美元。在随后的两年里，这一数字分别为258.8亿美元和295.5亿美元。

901

投资水平由1933年的14亿美元增加到1936年的84亿美元。相应的，在同一个时期内，实际GNP由561亿美元增加到831亿美元。至于失业率，则由1933年的25%下跌至1936年的14.3%，对政治舞台上的政府官员和经济学家们来说，这是一个巨大的进步。1941年，失业率下降到9.9%，此前一直维持在两位数的水平。政府以扩张性的财政政策和货币

政策，历经千辛万苦，终于实现了它的目标。

从 20 世纪 60 年代中期开始，财政政策成为美国政府应对不景气的主要手段。1964 年，实际 GNP 下降到潜在水平之下，失业率也在缓慢上升。肯尼迪-约翰逊政府决定实行扩张性财政政策——降低税率。很快，实际 GNP 上升了，甚至超过了其潜在水平。

当 1981 年里根政府面临一次衰退危机时，国会通过了一个极具扩张性的财政计划。它足以将美国经济从 1981—1982 年的经济危机中解救出来，并在 1983—1985 年步入了快速增长阶段。从那时起，美国经济经历了一个长期稳定的增长阶段。

相关内容

据对政府官员和经济政策的分析，大萧条是美国经济史上最严重的衰退之一，从社会、经济两种角度看，也是成本最高的衰退之一。在衰退期间，失业率最高时达到 25%，实际 GNP 从 1929 年的 1 046 亿美元降至 1933 年的 561 亿美元，因此，犯罪和自杀的现象大量出现也就不足为奇了。为了避免将来出现类似的情况，1946 年国会通过了《就业法案》，授权联邦政府通过实行恰当的政策，以维持完全就业、价格稳定和经济增长。这一法案是美国经济社会生活中的里程碑，因为它要求联邦政府以财政政策和货币政策的形式，采取积极的行动以达到上述目标。1978 年，国会又通过了《充分就业和平衡增长法案》（*The Full Employment and Balanced Growth Act*），重申了这一目标，同时还扩充了稳定性的内容。法案要求政府就经济问题设定一个五年目标，并制定相应的计划来实现这些目标。在货币政策方面，联邦储备委员会有权控制在银行体系内流通的货币量。显然，货币当局的决定必须适应财政当局制定的目标。

日益变化的世界市场导致了美国经济的剧烈波动，面对这一情况，财政政策和货币政策将在稳定国内经济上起着更为重要的作用。经济预测和统计方面的需求也将大大增加，同时这一工作也将更具挑战性、复杂性。随着高度复杂的计算机系统的发展，以及完整预测模型的应用，这一工作也许不如想象的那么单调乏味，其结果也将更为准确。政府官员也会更多地依赖于预测者的分析技术，在决策做出以前，将更频繁地征询他们的意见。

在这两个常常提及的政策中，和财政政策相比，货币政策对经济的影响往往更快。为了解决经济不景气问题，（如果使用财政政策）在联邦政府提高政府支出，或削减个人或公司所得税之前，共和党和民主党必须在众议院和参议院里就这一问题进行辩论。如果提案很复杂，还必须请专家提供相关问题的分析、建议。即使议案获得通过，仍必须送交总统签署；如果议案未遭否决，它就会成为法律。因为美国复杂的政治系统，从头至尾的整个过程可能需要几个月，甚至几年的时间。

即使提案在最短的时间里获得通过，在消费者或经济整体感受到这一提案影响之前，仍会有一个时滞的问题。一个关于降低个人所得税的议案，在年末消费者填完所有税单之前，如果扣交额不变，它对消费者的可支配收入不会有任何直接的影响。如果消费者能拿到退税的话，又会有另一个时滞。因此，消费者将不会立即增加他们的支出。在时滞过去之后，经济可能已经不再处于衰退状态，这样的扩张性财政政策将既不必要也不合适。

902

联邦储备委员会和联邦政府在政治上是相互分离、互相独立的。因此，如果联邦储备委员会希望实行扩张性的货币政策，它可以在几天或几周里完成所有操作，相应的，货币政策对经济的影响也更为直接。联邦储备委员会的政策制定者们定期会面，商讨经济形势。如果决定实行扩张性政策，政策制定者可以在一周内增加货币供给。当银行意识到委员会的目标时，它们会降低利率。因此货币政策对经济的影响非常直接。所以，它也就成为政府对付宏观经济衰退的一个常用政策。

参考文献

Brue, Stanley L., and Campbell R. McConnell. *Macroeconomics: Principles, Problems*

and Policies. New York: McGraw-Hill, 1990. 初级水平中最好的书之一，它详细地解释了现实中财政政策和货币政策如何运作。作者列举了充分的例子以支持他们的理论。本书分析了联邦储备委员会影响经济体中货币供给的三种方法。

Mishkin, Frederic S. *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*. 2d rev. ed. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1989. 这是一本写得非常好的书，特别是在货币和银行方面。它详细地分析了货币供给如何影响金融市场上的利率水平。读者对象是经济学背景，同时还要有一些基本的金融知识。米什金在他所研究的领域非常著名，他的书可读性也很强。本书也提供了很多现实中的例子。

Ruffin, Roy J., and Paul R. Gregory. *Principles of Macroeconomics*. 4th ed. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1990. 另一本初级水平高质量的经济学教材，详细描述了财政政策和货币政策。同时，在政策对国际市场影响的应用上，本书还给出了非常好的参考文献，非常适合对这一领域感兴趣的读者。

Rukstad, Michael G. *Macroeconomics Decision Making in the World Economy: Text and Cases*. 2d ed. Chicago: Dryden Press, 1989. 本书的内容是基于世界经济发生的事件，以及相应的政策反应。图很少，但非常强调实际数据的运用。尽管本书很适合大学水平的读者，但高中生也会发现很具可读性、知识性。对那些将来希望专攻经济学或相关领域的学生来说，本书值得细读；对希望读研究生的学生来说，它也是必读的。

Samuelson, Paul A., and William D. Nordhaus. *Economics*. 13th ed. New York: McGraw-Hill, 1989. 作为诺贝尔经济学奖得主、世界知名经济学者和著名的作家，萨缪尔森曾是联邦储备委员会的顾问，也曾是约翰·肯尼迪（John F. Kennedy）总统的经济顾问。本书在财政政策的介绍上尤其出色，在市场上的销售情况也不俗。尽管书中的部分句子和定义很难理解，但对那些喜欢以图表表达理论应用的人来说，他们会觉得它引人入胜。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Business Cycle，经济周期；The Employment Act of 1946，1946 年《就业法案》；Expansionary Policy，扩张性政策；The Federal Reserve Bank，联邦储备银行；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Investment Decision Criteria，投资决策标准。

陈友（Anthony Chan） 著
刘启 译
李明志 校

MACROECONOMICS: AN OVERVIEW
宏观经济学综述

903 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

宏观经济学是研究一国整体经济问题的科学，这是一个政策导向的领域。它所考察的问题，其背景是微观市场（如劳动市场）的不出清，其分析工具是传统的如局部均衡和一般均衡理论。

主要术语

行为主义（BEHAVIORISTIC）：指人们行为的预测由先前行为的统计特征决定，不依赖于任何理论上的理性。

古典经济学（CLASSICAL ECONOMICS）：19世纪前后的一批英、法政治哲学家和部分银行家、商人所建立的学说流派；它的一般假设是：劳动力充分就业，灵活的价格和正的资本投资回报。

一般均衡（GENERAL EQUILIBRIUM）：在一般均衡模型中，所有的价格和供求数量都可能是变量。

劣等品（INFERIOR GOOD）：指消费者收入上升时，需求量反而下降的商品。

边际消费倾向（MARGINAL PROPENSITY TO CONSUME）：给定收入增加量（较小），其中用于消费的比重。

微观经济学（MICROECONOMICS）：在给定市场结构的情况下，研究个体消费者或企业的理性经济行为；在多市场一般均衡时，个体行为的特征。

新古典经济学（NEW-CLASSICAL ECONOMICS）：20世纪80年代兴起的一个宏观经济学派，重新强调古典经济学的基本假设，特别是劳动力市场上的出清。

货币数量论（QUANTITY THEORY OF MONEY）：认为货币支出和商品总需求成比例的一种理论，这种理论强调，这一支出必须和政府的货币供给量相等。

综　述

经济学的研究内容是在给定稀缺资源的前提下，达致物质福利的途径。宏观经济学的研究则限于一般均衡的情况，假定物品只有少数的几种，并且是可加总的。施加这两个限制性假设的主要目的是要仔细考察未出清市场的问题；在这类市场上，供给和需求不等。与所有一般均衡系统一样，宏观经济学研究一个市场中某种条件的变化对其他市场行为的影响。

尽管直到1960年，美国大学中都没有讲授宏观经济学的课程，但实际上它是大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus，1766—1834）、让·巴蒂斯特·萨伊（Jean-Baptiste Say，1767—1832）和卡尔·马克思（Marl Marx，1818—1883）等古典经济学家的重要研究领域，也是近代主流学者如纳特·威克塞尔（Knut Wicksell，1851—1926）和约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）的兴趣所在。

部分古典经济学家通过假设市场总是出清的——如充分就业——而跳过了宏观经济学主要研究的问题，但总有部分经济学家强调，总量市场并不总是出清的。这类经济学家，突出者如马尔萨斯、马克思和凯恩斯，试图解释这

一现象的原因，并给出可能纠正它的政策建议。如果市场总是能够自动调节到出清状态，那么宏观经济学模型中一般均衡问题，此时就应该变为研究充分就业条件下的资源有效配置和收入分配问题，这也是传统的微观经济学所研究的内容。基于这个原因，当我们思考宏观经济学问题时，专注于非均衡或未出清市场的解释就变得非常有用了。

一般来说，经济学家所使用的宏观经济模型最多包括三个市场或“部门”：首先是当前的产品市场，其产出可以用于当下国内消费，也可以用于对未来的投资，或者是用于出口；其次是金融市场，包括债券、股份（股票）和货币本身；最后是劳动力市场。将一国经济中成千上万的经济活动进行如此的归类，基本概括了市场不出清时的三个主要问题。这既是人们为何要思考宏观经济学的主要原因，也是自李嘉图时代以来为何经济学家喜欢这样三部分分类的原因。

904

李嘉图假定劳动力市场是出清的，因而从目前的意义上说，他没有看到宏观经济学的问题，相反他研究的是微观层面的长期均衡经济，考察和价值与分配有关的问题。但其他的古典经济学家并没有顺着李嘉图的研究思路。马尔萨斯认为，长期来看一个经济体的劳动力市场可能会严重过剩，而这并不能由降低工资水平调节到均衡状态。以鼓吹劳工革命闻名于世的马克思，实际上是赞成从一般均衡角度看产品和劳动力市场是处于非均衡状态的，这也和同时期的美国经济学家亨利·乔治（Henry George，1839—1897）的思想不谋而合。后来，威克塞尔首先给出了金融和货币市场的非均衡宏观经济学分析，这又影响了 20 世纪最伟大的宏观经济理论家凯恩斯。

实际上，凯恩斯主义经济学是所有在大学里教授的现代宏观经济学的基础，也是政府制定政策的出发点。尽管现代宏观经济学文献里，大部分——如新古典学派——都是对凯恩斯主义思想的反击，但这种保守趋势的反击在讨论问题和分析政策时，使用的也还是基本的凯恩斯主义宏观经济学框架。新古典学派的核心假设，是劳动力市场总处于完全（或基本完全）就业状态的出清，同时也存在使其他所有市场出清的价格。这一市场出清假设，特别是劳动力市场出清的假设，是对凯恩斯主要理论的否定。一般讨论劳动力市场，失业总是常见而显著的现象，从这一点说，这一假设也不那么直观。

理想的情况是，微观经济学应该在下述意义上辅助宏观经济学的研究：传统的微观经济理论是理性的唯物主义行为或决策制定的非行为主义逻辑。经济学家们相信，人类的行为不应该，一般也不会违反理性。因此，像凯恩斯消费函数之类的，带有行为主义假设的宏观经济学模型，也不应该和理性相抵触。这意味着宏观经济学理论不应该违反微观经济学逻辑这一必要条件。但是，使用足以构建微观经济行为的特殊形式的充分条件，以此为基础研究宏观经济理论也是不合逻辑的，是行为主义的，因而也是不恰当的。对宏观经济学来说，微观经济学只适合于检验它的逻辑。

应　用

研究宏观经济学的目的完全是实用性的，它所利用的微观经济学工具也是完全注重实效的。判断宏观经济学好坏的标准只有一个，即它是否能够改进实际政策。

20 世纪 80 年代的美国曾有一场论战，争论的焦点是降低资本所得税能够有效地刺激投资支出的增加。这是探讨金融市场和商品市场上投资部门之间关系的一个例子。这个模型像通常一样，有三个市场：首先是产品市场（消费＋投资＋政府支出）；其次是金融索取权，考虑要不要征收它的资本所得税；最后是劳动力市场，它可能处于均衡状态，也可能没有。一般来说，支持降低资本所得税的人都会假设存在失业的情况。

资本所得是金融市场上的买进卖出赚取的利润，政策问题是要决定资本所得税的税率应该提高还是降低。较高的资本所得税税率会抑制货币收入向产品市场的投资转换，这对经济的增长和繁荣不利。但这一论断却是以微观层面的假设为基础的，即仅仅以储蓄为目的进入

金融市场的人，他的储蓄率会高于为了其他目的而储蓄的人。但另一方面，对没有进行金融市场交易（如股票和房地产）的消费者来说，如果同等程度地降低他们的个人所得税税率，则会更多地增加净储蓄。

宏观经济学家的问题是，究竟哪一种政策观点是正确的？认为应该降低资本所得税的人假定更高的税后利润足以促进新资本的积累，但支持降低中产阶级收入所得税的人假定和投资阶层的人相比，中产阶级储蓄的意愿要更高一些。很显然，两种观点都无法单独通过微观经济学理论加以“证明”。

905

凯恩斯消费理论中的重要宏观经济学假设之一是总的消费支出会随着消费者收入的增加而增加。这一假设还指出，消费者的储蓄也会随着收入的增加而增加，这就可以得到总的边际消费倾向是一个合理的比例。尽管这些假设都不能通过微观经济学理论加以证明，但它们均可以此形象地解释。微观经济学理论认为，不可能所有的商品都是劣等品，也就是说，至少有一种商品的需求是随着收入的增加而上升的。如果这类商品（正常品）在当前消费和未来消费（储蓄）之间近似均匀分布，同时劣等品也服从相同的分布，那么对当前商品的边际消费倾向将是一个正分数，为了未来消费的边际储蓄倾向也是如此。对古典经济学家如马尔萨斯来说，他们还不知道微观经济学的这一有力的结论，但凯恩斯则是知道的。因此，这个令人信服的例子表明，微观经济学对宏观经济学还是卓有贡献的。

在以凯恩斯主义理论预测国民收入和就业变动上，这一结论——当前总收入的边际消费倾向小于1——的运用是其中关键的微观经济理论。它为政府干预总需求或购买总产出提供了理论基础。注意凯恩斯的假设，即货币工资的削减并不能使劳动力市场出清，充分就业取决于对产出的总需求是否和某种收入水平下的供给相等。因为与总需求增加1美元对产出的影响相比，消费者——工人收入增加1美元的影响要小一些（边际消费倾向小于1），所以，在任意收入水平上，需求不足的部分必须由投资和政府支出等其他来源填补。当投资额下跌时，为了维持充分就业，必须增加政府支出，因为这是除了投资以外唯一增加总需求的途径。尽管如此，这一论断并没有解决下述问题：从资源配置的角度看，政府支出往往是无效率的。从另一个角度看，凯恩斯主义者认为，既然通过削减工资并不能出清劳动力市场，那唯一达到充分就业均衡的途径，只能是在产品市场上增加政府支出。

在解释金融市场的功能上，宏观经济学模型尚未能提供更好的解释。凯恩斯主义者的分析，似乎是将金融市场的行为作为其他两个总量市场变化的解释因素（即将金融市场看做是近似独立的）。近期的研究表明，金融市场是出清最快的。同样，在金融破产对一般均衡的影响上，现在也没有正式的分析。考虑到美国20世纪80年代储蓄与贷款协会的金融危机和早前30年代大萧条期间的银行破产，很显然这是一个重要的问题。因为重要，可以预见在不久的将来，宏观经济学理论在这一领域的运用将大量出现。

相关内容

在古典经济学全盛时期，宏观经济学是其核心内容之一，在此期间，尽管提出了许多规范化的理论和经过深思熟虑的政策，但相对其初始结构来说，并未发生任何实质性的变化。这可能是因为这一理论的结论在政治上有其极端的重要性，以及在这一问题上的不同论者均有其政治倾向。

宏观经济学的分析总是在一般均衡层面上的，即便在阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）和利昂·瓦尔拉斯（Léon Walras，1834—1910）分别以两种形式“发明”一般均衡之前约80年，古典学派即是如此。这一分析方法可以追溯到萨伊，他提出了“市场定律”——一系列市场上的总供给不可能超过同样市场上的总需求。这“一系列市场”包括了货币和信贷市场，也就是说，买进商品的价值必须等于卖出商品的价值。但如果这一理论还包括消费者货币支付习惯，如货币数量论这样的严格定律，那么在价格可变的情况下，萨

906

伊的市场定律就仅适用于不包含货币的市场。他的市场理论很清楚地表明了这一点，但他本人却更倾向于自由市场，所以他的理论成了自由市场鼓吹者们常常提及的第二个（数量理论）理论。比如李嘉图，他就将萨伊的这种解释融进自己关于劳动的长期理论中。约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873）则接受了第一种解释，认为对货币和信贷的需求存在很大的不确定性。

马克思通过研究货币和资本市场总结出自己的结论，其重点是劳动力市场的不均衡，根据李嘉图的理解，这与其说是因为资本市场的侵入，倒不如说是由于经济体中的租金所决定的。许多人都发现马克思的分析中存在不少逻辑矛盾，这些矛盾大都和萨伊市场定律中的一些术语和概念有关。

下一个做出较大贡献的是威克塞尔，他曾试图解决货币和资本市场的出清问题。尽管在威克塞尔的体系中并不存在实际的均衡解，但凯恩斯在借鉴他的理论（最先是受到了穆勒对萨伊定律的启发）和劳动力市场工资调整的唯一理论之后，得出了自己的理论，即不完全就业条件下的宏观经济均衡。虽然凯恩斯关于劳动力市场的结论类似于马克思的解释，但他给出的关于失业的原因则和后者大为不同，他更强调政府的积极干预。最后，新古典宏观经济理论几乎可以说是上述第二种解释——萨伊定律——的重新阐释。它除了假定劳动力市场处于充分就业的均衡之外，还假定价格是灵活的，货币和资本市场则基本是独立的。

参考文献

Blaug，Mark. *Economic Theory in Retrospect*. Homewood，Ill.：Richard D. Irwin，1968. 这是关于经济分析史的标准著作。它在第四章中简要介绍了古典宏观经济学。对卡尔·马克思的论述也相当充分。

Hahn，Frank. *Equilibrium and Macroeconomics*. Cambridge，Mass.：MIT Press，1984. 当前一些著名经济学家的短文集。哈恩（Hahn）反对新古典经济学，因为它对萨伊定律的解释过于苛刻。

Hicks，John R. *Value and Capital*. London：Oxford University Press，1939. 在讨论微观经济理论和20世纪的宏观经济理论之间关系上，这是一本权威性的著作。附录非常数学化，但正文一般来说还是容易理解的。

Keynes，J. M. *The General Theory of Employment，Interest，and Money*. 1936. Reprint. London：Harcourt Brace Jovanovich，1964. 20世纪最具影响力的宏观经济学著作。其中较著名的章节是关于劳动力市场的古典理论，消费函数和货币需求的章节。凯恩斯遵循了马歇尔的一般均衡方法。

Malinvaud，Edmond. *The Theory of Unemployment Reconsidered*. 2d ed. Cambridge，Mass.：Basil Blackwell，1985. 一本简短而非教条的书，讨论在严格意义下萨伊定律不成立时一国的宏观经济问题，此时政府有责任进行需求干预政策。

Marshall，Alfred. *Principles of Economics*. 8th ed. Philadelphia：Porcupine Press，1982. 马歇尔关于古典宏观经济学的评论和解释在本书中基本都可以找到，其中附录B中特别讨论了萨伊定律。其他方面也不乏洞见。

Patinkin，Don. *Money，Interest，and Prices*. New York：Harper & Row，1965. 帕廷金（Patinkin）试图以个体的微观经济（即静态理性）决策行为解释宏观经济行为。虽然进展有限，但没有人可以比他做得更好。了解帕廷金如何处理这一问题，有一定的指导意义。

Roll，Eric. *A History of Economic Thought*. Homewood，Ill.：Richard D. Irwin，1974. 作者对19世纪中期思想界对古典宏观经济学结论的回应持肯定态度，相关内容主要在第四、五、六章。

Schumpeter，Joseph A. *History of Economic Analysis*. New York：Oxford University Press，1954. 像往常一样，关于大卫·李嘉图、让·巴蒂斯特·萨伊和约翰·斯图亚特·穆勒等重要经济学家，熊比特给出了很有深度的分析。在本书中，你还可以找到1950年以前几乎所有宏观经济思想的历史。

907

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Classical Economics，古典经济学；The Consumption Function，消费函数；Credit，信用；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Marxist Economics，马克思主义经济学；Ricardian Economics，李嘉图主义经济学；Say's Law，萨伊定律。

皮特·弗莱韦特（Peter Frevert） 著
刘 启 译
李明志 校

MALTHUSIAN ECONOMICS
马尔萨斯经济学

经济学类别：劳动和人口

研究领域：经济增长、发展与计划

马尔萨斯经济学包括托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）关于人口的著名理论，以及相对不那么出名的，关于供应过剩的理论。他的人口理论对人类的未来持悲观态度，因为马尔萨斯认为，人口增长的速度远远超过食品增加的速度，这最终将导致饥荒和痛苦。在关于供应过剩（过度生产）的理论中，他认为，经济体中需求不足是导致不景气和失业的原因。

主要术语

算术级数（ARITHMETIC PROGRESSION）：关于数字的一种数学理论，级数中的数字以固定的量逐渐增加，如2，4，6，8…

几何级数（GEOMETRIC PROGRESSION）：关于数字的一种数学理论，级数中的数字以固定的倍数逐渐增加，如2，4，8，16…

供应过剩（GLUTS）：指因为对商品和劳务的总需求不足导致的生产过剩，供应过剩会导致失业。

马尔萨斯陷阱（MALTHUSIAN TRAP）：马尔萨斯人口理论的一个运用，当欠发达国家试图通过提高其人均收入来提高生活水平时，人口的增加将使得人均收入变得更低。

消极抑制（NEGATIVE CHECKS）：根据马尔萨斯的理论，诸如饥荒、战争等对人口的负面影响，称为消极抑制。

济贫法（POOR LAWS）：英国的一种法律，通过向穷人提供最低生活保障的收入来帮助他们。

积极抑制（POSITIVE CHECKS）：根据马尔萨斯的理论，诸如晚婚、婚前禁欲等对人口增长的限制，称为积极抑制。

维持最低生活水平的工资（SUBSISTENCE WAGE）：指在不改变人口数量的前提下，刚好足以维持工人生存的工资水平。

综　述

“马尔萨斯经济学”这一术语主要是指托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus，1776—1834）关于人口的理论。尽管现在他关于供应过剩的理论又重新被人提及，但人口理论仍然是他成名的主要因素。1798年，马尔萨斯首次出版了《人口原理》（*An Essay on the Principle of Population*），他希望通过本书解释下层社会贫困和痛苦的根源。书中作者以几何级数（2，4，8，16…）表达人口的增长，同时以算术级数（2，4，6，8…）代表食物的增加。马尔萨斯由此认为，人口的这种自然的、爆炸式的增长，如果不加以限制，最终将超过食物供给的这种温和增长。在本书随后的几版中，虽然缩减了关于增长的部分，但作者的主要思想均完整地体现在三个重要结论中：人口数量受生存条件的限制；当生存条件改善时，人口数量将增加；有两种抑制人口增长的办法——消极抑制和预防性抑制（即积极抑制——译者注）。

增加死亡率的方法被称为消极抑制（原文

为积极抑制，疑误——译者注），例如饥荒、瘟疫、战争和贫困等。降低出生率的方法被称为预防性抑制，如对不道德行为的限制和道德约束。前者包括制止卖淫和堕胎，后者指不结婚或晚婚，并且不在婚姻之外寻求性满足；马尔萨斯反对前者而力推后者。他坚持认为，特别是对穷人来说，因为他们抚养孩子能力是最差的，所以不要急着结婚，并遵守道德约束。马尔萨斯反对为帮助穷人而成立公共和私人慈善机构，同时也反对为穷人制定福利计划；他认为，任何这种支持都将使穷人有能力养活更多的孩子，而这会使问题变得更严重。这种思想使马尔萨斯积极投身于反济贫法，这是英国议会为帮助穷人而颁布的法律。在马尔萨斯去世后的几十年里，他关于人口理论的预测——人类的未来是悲惨的，因为人口增长率最终将超过食物供给的增长率，这将导致饥饿和贫困——被证明是不正确的。

马尔萨斯关于供应过剩的理论首次向古典经济学发起了冲击，因为后者排除了普遍供应过剩的可能性（普遍的过度生产，或者用现在的话来说，根据严重程度的不同，称为不景气或萧条）。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）、让·巴蒂斯特·萨伊（Jean-Baptiste Say，1767—1832）、大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）和马尔萨斯的经济分析被称为古典经济学。马尔萨斯自认为是古典学派中的一员，他接受了斯密、萨伊和李嘉图等人的基本理论、定律和法则，但不同意经济系统可以自我调节、普遍的生产过剩是不可能的这一论点。在他的第二本书，即《政治经济学原理》(*Principles of Political Economy*，1820）中，马尔萨斯提出了他的供应过剩理论，即有效需求不足很有可能发生，而这将导致就业和收入的下降。和斯密、李嘉图一样，在马尔萨斯的理论中，经济体中的生产要素也由三部分构成：土地、劳动力和资本。他认为，从长期看，劳动者只能拿到维持其最低生活水平的工资，这些工资仅够他购买维持最低生活水平的食物、住所和衣服。如果短期内工资水平上升了，那么劳动力人口，或者说劳动力的供给就会增加，因为竞争，这又会使工资恢复到原来的水平。相应的，资本家为了生产更多的产品，他们会选择将利润用于再投资。这样马尔萨斯就问了一个逻辑性的问题：谁将购买增加的产出？他认为，以维持最低生活水平工资糊口的工人没有这个能力。资本家为了赚取更多的利润，会将利润用于投资。因此，由于有效需求不足，普遍的供应过剩极有可能发生，这将导致失业和经济的不景气，更严重一些，将导致经济的萧条。

909

马尔萨斯关于普遍供应过剩的理论之所以不受重视，主要是因为其解决方法的缺陷。他以自己的理论证明地主阶级的存在是正当的，因为仅仅靠地租，他们就可以提供有效需求，从而使生产和就业维持在合理的水平。相反，李嘉图并未看到地主存在有任何逻辑上的正当性，他认为地主们没有“播种”但却有“收获”。这是马尔萨斯和李嘉图众多争论中较突出的一个，他们是同时代人，并且是好朋友，但几乎很少有意见一致的地方。李嘉图提出只应该向地主征税，因为如果向生产性阶级如劳动者和资本家征税，会对经济和生产产生负面影响。他的这一观点被英国议会采纳，并变成了法律。但马尔萨斯却认为应该废除这一法律，因为不应该向地租收入征税。马尔萨斯认为，如果向地主征税，他们就无法维持有效需求的水平，而这是经济处于充分就业的必要条件。

应 用

马尔萨斯的理论显著地影响了他那个时代的经济政策。但在19世纪的后1/4时间里，在农业和生育控制出现了基础突破之后，他的影响就逐渐消失了。二战以来，特别是在人口众多的欠发达地区，如亚洲、拉丁美洲和非洲，人们又重新对他的理论以及他理论的预测能力产生了兴趣。在马尔萨斯活着的时候，他的部分想法就得到了贯彻。在他去世前四年的1830年，议会通过了一个苛刻的济贫法修正案，使得任何有能力工作的人寻求公共援助变得异常困难。他相信，任何帮助都将增加贫困人口，从而使这一问题变得更为严峻。马尔萨斯去世后的几十年间，人们发明了新的生育控制技术

和避孕方法，并以他的理论为依据，发动了一场普及生育控制技术的运动。但如果马尔萨斯还活着，他很可能不会赞同这一运动，因为他是极力反对以人工手段控制生育的。

在20世纪后半期，马尔萨斯经济学更为重要的一个应用是在较不发达国家的经济发展问题上。部分经济学家发现，马尔萨斯的人口理论和第三世界一些人口众多的国家有联系，他们以此提出了“人口陷阱”，用它来解释打破不发达和低收入这一不良循环的困难。根据这一理论，当人均收入超出最低生活标准时，人口就会增加，从而再次使得人均收入恢复到原来的水平，这和马尔萨斯的预测相同。这意味着，根据新马尔萨斯主义，只有当穷国进行预防性限制——或者用现代经济分析的语言“生育控制”——时，它们的人均收入才有可能大幅提高。因此，美国和其他许多发达国家在推行大规模发展援助的同时，也极力鼓吹人口控制政策的计划，以避免所谓的马尔萨斯陷阱。

910

和前述理论相比，马尔萨斯关于供应过剩的理论就不那么幸运了，一个世纪之后，人们才意识到他曾对经济分析做过很有价值的贡献。在20世纪30年代大萧条发生之后，约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）视其为先驱，并将他关于供应过剩和有效需求的理论重新阐述，人们才重新认识到他的这一理论。在供应过剩理论中，马尔萨斯将有效需求定义为对所有商品和劳务的总需求，它是支撑并维持生产得以进行的必要条件。有效需求不足将导致失业和普遍的生产过剩。100年后，凯恩斯以同样的论断，提出了政府在公共工程上增加开支以解决失业和停滞问题，这一政策现在大行其道。

相关内容

马尔萨斯是19世纪最著名、最具争议的社会科学家。他是一位牧师，同时也是黑利伯瑞学院（Haileybury College）的一位政治经济学教授，这个学院是东印度公司开办的，专门为其将赴印度任职的员工培训。马尔萨斯的父亲丹尼尔·马尔萨斯（Daniel Malthus）是一位自由知识分子，受威廉姆·戈德温（William Godwin，1756—1836）和孔多塞侯爵（Marquis de Condorcet，1743—1794）著作的影响，他们相信人性本善，并且对人类的未来过于乐观。马尔萨斯的人口理论就是对这种极度乐观——这是一种代表18世纪特征的乐观——的一种回应。在他的理论中，对人口增长超出生存极限的恐惧替代了后者的乐观。马尔萨斯1798年匿名发表的第一篇小册子，即命名为《论影响社会改良前途的人口原理：以及对戈德温先生、孔多塞侯爵和其他作家推测的评论》（*An Essay on the Principle of Population, as It Affects the Future Improvement of Society: With Remarks on the Speculation of Mr. Godwin, M. Condorcet, and Other Writers*）。

孔多塞是法国著名的数学家，法兰西科学院的中坚分子。他相信个体之间是平等的，并且如果消除教育、财富和遗产继承等因素的差别，这种平等是可以达到的。他认为这可以通过均分产权、财富和合理教育达到。他也意识到，如果实行这种政策，那么人口数量将会增加，但他认为相对而言食物的增加会更多一些。另外，孔多塞还支持生育控制。当时这类观点在知识分子当中非常流行，马尔萨斯的作品即是对这种观点的抨击。

马尔萨斯受斯密的《国富论》（*An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*，1776）影响甚深，特别是其中的边际收益递减规律，这个规律是说，固定土地数量，额外增加的劳动力所能得到的农业产出增加将越来越少。这一规律表明，如果人口不断增长，要维持下去是很困难的。斯密还认为工资有一种向维持最低生活水平靠拢的自然趋势。只要工资高于这一水平，人口就会增加，劳动力供给的增加就会使得工资恢复到原来的水平；这对马尔萨斯也有很大的影响。

马尔萨斯和斯密均未能看到发明创造、创新的作用，没有想到新技术的前景。19世纪中后期，人们对马尔萨斯预言的恐慌逐渐消退。在这一时期，人们目睹了农业生产和生育控制方法上极大的技术突破。因此，在欧洲和随后

的北美，马尔萨斯比率调转过来，食物增长的速度远远超过人口增长的速度。在印度、中国和巴基斯坦等人口众多的国家，技术进步也降低了人们对饥荒的恐惧。但在撒哈拉以南和东部非洲地区，人口问题仍然严峻。

参考文献

Godwin, William. *An Enquiry Concerning Political Justice and Its Influence on General Virtue and Happiness*. 1793. Reprint. 2 vols. New York: Alfred A. Knopf, 1926. 这在当时是一本很有影响力的书，作者对人类的未来持有非常乐观的态度，这引起托马斯·马尔萨斯极度悲观的回应。戈德温认为，将来所有人都将是理智、快乐、公正、平等的。在其关于人口的论文中，马尔萨斯则代之以人口膨胀、战争、瘟疫、饥荒等非常悲观的前景。

911 Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt, Brace & World, 1936. 一部非常重要的理论性著作，凯恩斯在本书中告诉我们，总需求不足是导致经济萧条的原因。正是在这本书中，对托马斯·罗伯特·马尔萨斯在100年前他的供应过剩理论中得出同样的结果，凯恩斯表示了钦佩。他认为，这是马尔萨斯对经济分析的一个非常重要的贡献。

Malthus, Thomas Robert. *An Essay on the Principle of Population*. London: J. Johnson, 1798. 本书最先是匿名出版，它回击了威廉姆·戈德温、孔多塞侯爵等知识分子的自由主义观点，后者认为，通过社会和经济政策，人性可以得到改良。马尔萨斯认为，贫穷和饥饿不是人类制度造成的，这是自然规律——人口数量的增长和食物量的增长不协调。

Malthus, Thomas Robert. *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent*. 1815. Reprint. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1903. 在这部作品中，马尔萨斯考察了地租增加和食品价格上升的关系，前者是由于种植农作物的难度降低导致，后者则由于人口更快的增长产生。因此，他的地租理论也是其人口理论的一个运用。

Malthus, Thomas Robert. *Principles of Political Economy*. 1820. Reprint of 2d ed. New York: Augustus M. Kelley, 1951. 在本书中，马尔萨斯扩充了他的普遍供应过剩理论，表明经济萧条、商业衰退的原因是有效需求不足。正是这本书为他赢得了约翰·梅纳德·凯恩斯的尊敬，并被后者视为先驱。因为实践表明马尔萨斯的人口理论是错误的，他在经济思想史中的地位主要在于他的普遍供应过剩理论。

Oser, Jacob, and Stanley L. Brue. *The Evolution of Economic Thought*. 4th ed. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1988. 这本关于经济思想史的书完整地概括了托马斯·罗伯特·马尔萨斯对经济分析的贡献。书中的解释明晰清楚。

Schapiro, J. Salwyn. Condorcet and the Rise of Liberalism. New York: Harcourt, Brace & World, 1934. 这部高水平的著作可以帮助读者了解18世纪后1/4的传统智慧是如何激发托马斯·罗伯特·马尔萨斯写出自己的论文的。如果孔多塞侯爵和威廉姆·戈德温的观点在当时没有如此大的影响力，没有被公众广泛接受，那么马尔萨斯的作品可能永远也不会写出来。

互参条目

Agricultural Economics，农业经济学；Labor Economics，劳动经济学；Population and Economics，人口和经济学；Poverty，贫困；Recessions，衰退；Reasons for Unemployment，失业原因；Welfare Economics，福利经济学；The Welfare State，福利国家。

赛义德·艾·马赫迪（Syed I. Mahdi） 著
刘 启 译
李明志 校

THE MARGINAL PRINCIPLE
边际原理

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论

在经济学里，边际原理建立在总效用（总收益）和边际效用（边际收益）重要的基础性差别上，也就是说，某种产品消费（销售）量的微小增加，会提高多少效用（收益）。根据这一原理，决定最优消费量或产出量的，是边际（而不是总）效用（收益）。

主要术语

外部性（EXTERNALITY）：消费或生产的负面作用，即某人（厂商）的消费（生产）对其他人（厂商）效用（产出）的影响。

边际替代率（MARGINAL RATE OF SUBSTITUTION）：在保证消费两种商品所得到的效用相同的情况下，消费者愿意对这两种商品进行交换的比率。

边际技术替代率（MARGINAL RATE OF TECHNICAL SUBSTITUTION）：在保持产出不变的情况下，某种要素（劳动力、机器和土地）可以替代其他要素的比率。

边际转换率（MARGINAL RATE OF TRANSFORMATION）：给定相同的投入品，某种产品的产量可以转换为其他产品产量的比率。

边际效用（MARGINAL UTILITY）：边际满足；多消费一单位的商品给消费者带来的效用。

边际产品价值（MARGINAL VALUE PRODUCT）：某种投入品增加一单位所增加的产出的价值，以市场价格衡量。

帕累托效率（PARETO EFFICIENCY）：指经济体中不存在使一个人变好，同时不损害其他人的情况。

完全竞争经济（PERFECTLY COMPETITIVE ECONOMY）：以市场配置资源的经济，其中不存在扭曲，消费者和企业均为价格接受者，没有外部性或公共品。

公共产品（PUBLIC GOODS）：非排他性的物品；始终可以由一个以上的消费者同时消费的物品。

综　述

在新古典经济学理论中，边际原理是大多数有约束情况下决策制定问题的基础。对边际主义者的分析来说，经济学中这一概念性框架使得目标性（最大化）选择和稀缺性成为可能。假定消费者、厂商和政策制定者会做出目标性决策，是经济学发展出这一原理的基础。特别地，消费者的选择将是消费使自己得到最大满足的商品。这类选择包括：购买什么样的商品和服务组合，为退休储蓄多少，受多长时间的教育，选择什么样的职业，工作量多少等等。厂商的选择，则是最大化自己的利润、最小化自己的成本。它的选择包括：给定产品价格，应该生产多少，如何生产——生产过程中使用多少劳动力、土地和机器设备等。另外，厂商的选择还包括生产何种产品，在广告、研发上进行多少投资。政策制定者除了要决定提供多少公共品（如国防、公路、教育）外，还要制定合适的关于税收和补贴的法律。此外，厂商、消费者和政府的决策是受限制的。在做出它们

的选择时，资源的稀缺性构成了约束条件。消费者（和政策制定者）面临预算约束，商品和服务的价格是固定的，他必须决定如何在两者之间分配自己的收入。厂商也面临预算约束，给定这些约束及价格——如工资率和机器或土地的租金率——它必须决定生产多少产品。

边际原理解释了当消费者和厂商面临约束时，他们怎样做出最优（或最大化）的决策。为了理解边际原理背后的基本推理，我们首先考虑消费者的选择。边际主义经济学理论认为，在作选择时，消费者的行为满足理性和一致性，以及边际替代率递减的假设。所谓边际替代率递减，是指为了保持效用不变，当消费者消费越来越多的某种产品（X）时，为了得到这额外一单位的 X，他所愿意放弃的另一种产品（Y）的数量将逐渐递减。这就是所谓的边际替代率（MRS）。换句话说，在保持效用不变的情况下，当消费者拥有越来越多的 X 时，他愿意以 Y 换取 X 的比率（MRS）。

913

在边际原理成立的前提下，如果保持效用不变，消费者在产品分配上的选择结果，如他愿意以 Y 换取 X 的比率，就刚好等于他能够在市场上以 Y 换取 X 的比率。因为消费者面临的市场交换比率，等于 Y 的价格除以 X 的价格（$\frac{p_Y}{p_X}$）。因此，边际原理告诉我们，当消费者最大化其效用时，他所选择的消费组合必定满足 $MRS=\frac{p_Y}{p_X}$。

下面以一个例子详细地说明这一原理。假设消费者能以 2 美元的单价购买 X，以 1 美元的单价购买 Y。因此，为了得到 1 单位的 X，他必须放弃 2 单位的 Y。假设在保持效用不变的情况下，消费者愿意以 1 单位的 Y 换取 1 单位的 X。这样，他就会选择以 X 换取 Y。如果他以 1 单位的 X 换取了 2 单位的 Y（以市场价格），那他的效用就提高了，因为要保持效用不变，仅需 1 单位的 Y 替代 1 单位的 X。此外，当消费者减少 X 的消费，同时增加 Y 的消费时，MRS 会增加，向两者相对价格比靠拢。这一推理证明，除非消费者的 $MRS=\frac{p_Y}{p_X}$，否则他总可以通过重新配置商品的组合来提高自己的效用。此即消费的边际条件。

考虑一个厂商决定其生产量的决策。在完全竞争市场上，厂商是价格接受者，如果它多生产一单位产出，那它就可以以固定价格（p）销售。这样，如果厂商从这多生产的一单位产出中得到的收益（即它的边际收益和产品价格相等），高于它为了生产这一单位产出而付出的成本（边际成本），它就会选择多生产这一单位。这样做将使其利润增加，增加额为边际收益（边际价格）与边际成本之差。只要多生产一单位产出新增的收益高于由此导致的新增成本，厂商都可以通过增加产量来提高自己的利润。当多生产一单位产出的边际收益等于由此产生的边际成本时，利润就达到了最大。因此，这也是厂商应该选择的产量。

一般来说，边际主义分析区分了总效用（总收益）和边际效用（边际收益），并且它也证明，满足效用（收益）最大化的行为，必定使得效用（收益）的边际递增等于由此导致的成本递增。这就是边际原理的概念。给定收入的初始分配，边际原理解释了物品是怎样在消费者之间进行分配的，产出是怎样在生产之间进行分配的，以及在完全竞争市场中会出现怎样的产出组合。下述的几个结论均可以由边际主义分析得到：首先是**交易的最优条件**：对任何两种商品来说，边际替代率（或者边际效用的比率）等于两种商品的价格之比。其次是**生产的最优条件**：对产业中的所有厂商来说，任何两种生产性要素的边际替代率等于它们的价格之比。再次是产出构成的最优条件：如果第一个和第二个条件满足，那么行业中所有要素的边际产品价值相等，并且用以衡量这种边际价值的价格，均是消费者面临的同一个价格。因此，对任何两种产品来说，消费的边际替代率必须等于生产中这两种产品的边际转换率。另外，如果在一个完全竞争的经济体中不存在任何扭曲，并且边际原理成立，那么由此得到的产品和服务的配置是帕累托有效的。需要指出的是，存在许多帕累托有效配置，每种配置对应一种初始的收入分配。

应 用

在设计经济政策时，如果目标是资源的有效配置，那么边际原理就有着重要的运用。前述讨论表明，在完全竞争均衡中，给定初始的收入分配，资源配置的结构是帕累托有效的。914 这是基于市场的经济政策建议的基本原理，它告诉我们，政府的干预不仅是不必要的，也是不受欢迎的。但这一结论只在没有外部性或公共品时的完全竞争市场上成立。如果违反了完全竞争的假设（比如说，厂商具有制定价格的市场势力），或者存在外部性或公共品，产品配置的结果可能就不再是有效的。这就给政府干预提供了正当的理由，并且边际原理可以给出合理政策干预的指南。

典型的例子是，当生产有负的外部性时，比如排污企业的生产，干预的方式就是税收政策。政府干预也表现在公共品的提供（比如国防服务）和对有定价势力的企业进行规制（比如航空和电信服务）上。在这些例子中，如果干预的目标是达到（资源配置的）帕累托有效，那么边际原理则提供了指导干预的原则。举例来说，政府提供公共品的最优水平，是最大化从消费公共品中所得到的利益。边际原理指出，当最后一单位公共品所能产生的边际利益和由此导致的边际成本相等时，所提供的公共品数量即达到了最优。因为许多消费者可以同时消费公共品，但同时没人愿意购买它；相反，在其他人消费时，消费者有“搭便车”的激励。既然所有消费者都是如此，因此公共品不可能由市场提供。由于市场无法确保公共品的数量达到利益最大化的最优水平，有理由相信由政府提供会好一些。但实际上，决定提供公共品的最优水平非常困难（因为消费者不愿意透露他对这一消费的估价，评估公共品消费的收益和成本就非常困难），尽管如此，边际主义分析向我们提供了在公共品上花费多少的一个有效标准。

当我们考虑负面作用，或外部性时，边际原理也可以用于政策的制定。以污染为例，典型的负面作用是生产过程会造成对大气的污染。这种负面作用发生的典型例子是纸浆行业。在这个例子中，纸浆生产者使用了上文提到的社会资源，并且除了这些资源（劳动力和资本）之外，仍有为生产者承担成本的单位。如果厂商不考虑这种成本的负面影响，结果必然是生产了过多的产品，因为用于生产最后一单位产品导致的新增成本高于这一单位产品带来的新增利益。因此，如果降低产量，直至社会承担的生产最后一单位产品的边际成本与社会从消费这一单位产品中得到的边际利益相等时，总利益会增加。一个可行的政策是，向行业中的厂商征税，使其承担由它们导致的外部性的成本，从而促使它们降低产量，达到最优水平。

在厂商具有定价能力时，边际原理也为规制这类市场提供了指导意见。当服务仅由一家或少数几家厂商提供时（比如电力或电信服务），对这类厂商进行管制就可能是必要的。这类管制有效的标准包括了边际原理：当最后一单位产出的新增收益等于由此导致的新增成本时，便达到了有效产出量。

边际原理解释了厂商如何决定生产，也解释了消费者如何购买商品。但实际上，它的用处远超于此。边际主义经济学的另一个应用是需求曲线概念上的主要构成，经济学家以此预测某种特定商品价格变动的影响。这类曲线对政策制定的目的非常重要（比如，预测对烟或酒征收消费税的影响）。需求曲线的形状部分取决于边际原理：消费者对商品感到餍足的比率。另外，需求曲线的斜率决定了消费者怎样对价格变化做出反应，因此，可以由此预计对诸如酒类商品征税，会抑制多少消费，得到多少税收。

此外，边际原理还可以用来推导厂商的供给曲线，它可用于分析厂商怎样对不同价格做出反应。边际主义经济学预计，当作为价格接受者的厂商面临一个新的价格时，它必定会调整自己的产量，直至生产最后一单位产品的边际成本等于新的产品价格，这样才能达到利润 915 最大化。因此，边际原理给出了推导厂商供给曲线的基本思路。这条供给曲线可以用于分析在向产出征税时，厂商会有怎样的反应。

最后，随着经济理论将其分析扩展到可以

分析一系列条件下的经济问题，包括跨期选择问题（面临不确定性和不完美信息时的选择问题）时，边际原理也扩展到这类问题的分析上。比如，在跨期选择情况下，边际原理仍然适用。这个问题可以看成是某一时期消费价格和另一时期价格的比较。当消费者在第一、二时期消费的边际替代率等于两期消费价格的相对比值时，消费决策即达到了最优。

相关内容

长期以来，经济学家们一直相信无扭曲市场能够有效地配置稀缺的产品。比如，亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）在其《国富论》（*An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）中即指出，消费者和生产者的自利行为可以达到合意的结果。但是，直到19世纪晚期，边际原理才以公认的形式成为经济分析的工具。所需要的只是区别（消费一定数量的某种产品得到的）总的满足或效用和边际效用（即，从多消费一单位某种产品中得到的新增效用）。在《政治经济学理论》（*The Theory of Political Economy*，1871）中，威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons，1835—1882）阐述了这种区别，并分析了交易中效用最大化的条件。为得到问题的答案，他引进了边际效用递减的假设——一个非常一般的法则，即从多消费一单位某种产品所增加的效用，"随着这种产品消费量的增加，最终必然会逐渐减少"。杰文斯做出这一假设的依据是，"我们所有的欲望，迟早总能得到满足……"给定边际效用递减法则，杰文斯推出了效用最大化交易的条件：对任何两种商品来说，边际效用之比必定等于它们的价格之比。

在19世纪晚期边际主义原理运用于消费者理论之后，又过了不短的时间，边际主义分析才被充分发展起来，这可能是因为，当生产要素可以彼此互相替代时，这种分析方法就很难向生产者理论中扩展。在消费者理论中，20世纪又产生了新的理论。这种理论显然被冠以可测和基数边际效用（理论）：它希望消费者不仅将消费束排序，同时还给每个消费束一个代表效用或满足的数字。这一做法产生了概念上、测度上的问题，因为满足的多少是无法直接测量的，消费者之间也无法比较效用。

但经济学家提出的另一种分析方法，却只要消费者在不同消费束之间进行排序，而不用给出不同消费束之间偏好差异的数字大小。这种方法的提出表明边际主义分析的完全成熟和被接受。就这一点说，在消费者和生产者选择问题上，使用了包括有约束的最优化技术在内的数学技巧。随着经济学家通过在选择问题上引进跨期结构、不完美信息和不确定性，试图以此使得经济问题更现实化，最优化问题和技术已经变得日益复杂了。

参考文献

Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1987. 清楚地介绍了边际主义经济学在消费者理论和厂商理论中的发展。既适用于大学学生，也适用于一般读者。

Hicks, John R. *Value and Capital*. Oxford, England: Clarendon Press, 1979. 对现代边际主义经济学有清楚的、易于理解的介绍。适合大学生阅读。附录中有供更高层次的读者查阅的数学解释。

Jevons, William Stanley. *The Theory of Political Economy*. 1871. Reprint. London, England: Penguin Books, 1970. 关于边际原理的开创性著作。本书还包括了R·D·科里森·布莱克（R. D. Collison Black）写得很好的前言，他是《杰文斯论文与通信集》（*Jevons' Papers and Correspondence*, Clifton, N. J.: A. M. Kelley, 1972—1973）的编辑。

916

Koopmans, T. C. Three Essays on the State of Economic Science. New York: McGraw-Hill, 1957. 探讨了现代新古典经济学的前言领域。非常易读。

Silberberg, Eugene. *The Structure of Economics*. New York: McGraw-Hill, 1978. 这本教材的第一章综述了边际主义经济学。适

合一般读者阅读。

互参条目

Average and Marginal Cost Pricing，平均成本定价和边际成本定价；Law of Diminishing Returns：Theoretical Overview，收益递减规律的理论综述；Marginal Utility，边际效用；Marginalist Economics，边际学派经济学；Neoclassical Economics，新古典经济学；Pareto Economics，帕累托经济学。

桑德拉·J·皮尔特 (Sandra J. Peart) 著

刘启 译

李明志 校

THE MARGINAL PROPENSITY TO CONSUME
边际消费倾向

917 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政

边际消费倾向是一个表示比率的技术性名词，指当总的可支配收入变化一美元时，由此导致家庭部门支出总量的变化。

主要术语

自发消费（AUTONOMOUS CONSUMPTION）：在既定年份里，总消费支出中与总可支配收入无关的部分。

平均消费倾向（AVERAGE PROPENSITY TO CONSUME）：家庭总消费支出除以总可支配收入；给定年份里，支出占收入的比例。

消费（CONSUMPTION）：家庭用于购买物品和劳务的支出，包括耐用消费品的购买，但不包括用于新住宅的支出。

消费函数（CONSUMPTION FUNCTION）：在给定年份里，家庭总可支配收入和总消费支出之间的理论关系。

可支配收入（DISPOSABLE INCOME）：指家庭的税后收入，包括劳动和非劳动收入；可支配收入既可以用于支出，也可用于储蓄。

引致消费（INDUCED CONSUMPTION）：在既定年份里，总消费支出中与总可支配收入相关的部分。

凯恩斯主义经济学（KEYNESIAN ECONOMICS）：关于总量经济行为的理论，英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯在这一领域做了基础性的工作。

边际消费倾向（MARGINAL PROPENSITY TO CONSUME）：总消费支出的变化量除以总可支配收入的变化量；收入中用于支出的变化比例。

乘数效应（MULTIPLIER EFFECT）：指总支出比例的变化将导致家庭消费支出比例进一步变化的趋势，因而也会导致均衡水平下总产出和总收入发生更大的变动。

综　述

约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）关于家庭部门的总量消费行为理论，作为“消费函数”理论的一部分，是研究工业经济体系的整个凯恩斯主义模型重要部分的基础。这一模型的核心部分是边际消费倾向。凯恩斯在20世纪30年代首先提出了这一思想；根据他的观点，当总收入变动时，无论增减，家庭消费支出的比例也将随之发生变化，只是幅度比前者要小一些。总消费支出的变动是由总收入的变动引起的，凯恩斯将两者之比称为边际消费倾向。

凯恩斯相信，在长期，即使总收入水平变动比较厉害，一个社会的总消费函数，包括边际消费倾向在内，都是相当稳定的。他认为，长期来看，随着总收入的提高，社会将进入一个基于长期消费函数的高收入和高消费水平，此时边际消费倾向将会有一定的下降，因此，从图形上看，长期总消费函数在收入水平较高

时，其曲线的斜率将平缓一些。但当总收入只有少量增加时，比如在一年或几年时间里的收入增加，凯恩斯相信可以用一个线性消费函数来近似估计总收入的变动和家庭总消费支出之间的真实关系；所谓线性消费函数，即当收入水平变化时，边际消费倾向保持不变。

需要指出的是，凯恩斯的消费函数和边际消费倾向，都表达了一种总量关系。短期内对各种收入水平来说，边际消费倾向都是一个常数，但这并不意味着经济体中每个家庭的边际消费倾向均相同，也不意味着，当任意家庭收入变化时，它的边际消费倾向都保持不变。这种说法仅指，在短期内，所有家庭之间的差异和变动会互相抵消，所以平均来看（或总体来说），它们对消费函数的性质没有实质的影响。

为了更好地理解凯恩斯的消费函数，重要的一点是要区别边际消费倾向（MPC）和平均消费倾向（APC）。用经济学术语来说，MPC是"边际上"消费变动和收入变动的比率。APC只是在给定的一年里，总消费支出与总可支配收入之比。如果（线性）消费函数的截距或常数项不等于零，那么在各种收入水平上，APC和MPC都不相等——收入水平较低时，APC较高，随着总收入的增加又不断下降，其极限为MPC。换句话说，收入增加则APC减小，它不断接近MPC，但始终大于MPC。可以用一个简单的例子说明两者的差别。假设某一年里可支配收入为40 000亿美元，其中家庭的消费支出为36 000亿美元，储蓄了4 000亿美元。则APC为0.90（36 000除以40 000）。如果在下一年里总可支配收入增加到42 000亿美元，总消费支出也因此增加1 500亿美元，达37 500亿美元；由此可以求出MPC为0.75（1 500除以2 000），在较高收入水平上，APC则略降至0.89（37 500除以42 000）。如果消费函数是线性的，"边际上"的变动之间的关系，即收入的变动与由此导致的消费变化之间的关系始终是常数，但总消费与总收入的比率则在各种收入水平上均不等。（实际上，这也可由线性函数的定义得到：线性函数的斜率是常数，从几何的角度看，MPC就是消费函数的斜率。）

918

关于总可支配收入和消费的实证数据表明，长期消费函数不仅是近似线性的，同时两个变量还是成比例的；也就是说，函数的图像过原点，或者说其截距或常数项与0没有太大的差异。这种类型函数的特点是两个变量的比值为常数。在这种特例中，各种收入水平下，APC和MPC均相等。

应　用

乘数效应是稳定、可测的总量边际消费倾向的一个重要应用，它是凯恩斯主义宏观经济学模型的重要组成部分，后者又是政府经济政策的基础。所谓乘数效应是指总支出或总名义需求的一个相对较小的变动——或增或减——将使得均衡时的总产出和总收入产生相对较大的变动。乘数效应的核心是总支出的变动导致了家庭消费支出的变动。总支出变动产生了引致支出效应，其大小由家庭部门的边际消费倾向决定。

举例来说，如果因为对未来的市场有较好的预期，商业部门的总投资支出增加了1 000万美元。这一部门1 000万美元的支出将用于成立新业务、购置新设备，或者是建造新厂房；生产、销售这类资本品的企业将从这一系列经济活动中得到等值的收入。当它们将这笔收入以工资、利息和利润的形式发到资源供应者手中时，它们就为家庭部门创造了1 000万美元的新收入。边际消费倾向将告诉我们，这笔收入（税后）有多少会被用于购买商品和劳务，有多少会被消费者储蓄。在每一"轮"中，新增收入以消费支出的形式保持流通的比例越高——MPC越大——则随后一系列的引致支出所能创造的总收入就越大。

另外，政府和商业分析家们可以用边际消费倾向来预测当预计家庭总收入出现变动时，它们的总体反应会怎样。在这种情况下，MPC类似于一个收入弹性指标，所不同的是，基于收入弹性预测的消费者行为，讨论的是特殊的商品或商品组合，而MPC是支出的总体量度，和收入花费在商品上的构成、分布没有关系。以边际消费倾向预测总支出的变化对最终总收入水平的影响，弱点之一是，尽管它给出了总

919 收入的增加有多少将用于消费，但消费函数也包括了进口商品和劳务的购买。因此，预计支出增加为企业创造的收益、为资源供应者创造的收入中，部分是其他国家的。边际消费倾向的概念必须加以补充，为区分在国内、进口商品上购买而花费的总支出，我们可以引入一国的边际进口倾向（marginal propensity to import，MPI）这一估计值。MPI 可以理解为总进口变动与总收入变动之比，或者给定总收入的变动，其中用于购买进口品的比例。从这里可以看出，MPI 的概念和 MPC 完全类似。

相关内容

凯恩斯于 20 世纪 30 年代提出稳定、可测的总量边际消费概念，对资本主义式的、工业化的、"成熟"的经济体来说，是新颖而具革命性的理论之一。凯恩斯与传统主流的"古典"观点不同之一，便是认为家庭储蓄与资本的性质决定了总储蓄率。传统的观点认为，在任意时间段，利率水平是决定家庭储蓄的重要因素。这是关于资本主义市场体系的极为重要的传统认识，因为就理论的完整性来说，在各个期间里，利率水平平衡总储蓄和总投资支出的能力是非常关键的。根据这种观点，家庭用于消费的总支出不过是一种剩余：根据利率水平，它们首先决定从给定年份的收入中拿出多少进行储蓄，剩余的部分则用于消费。

在凯恩斯看来，尽管利率在决定储蓄多少，以及以何种形式储蓄上很重要，但在家庭决定储蓄多少这一问题上，它的重要性不如当前家庭的可支配收入水平。凯恩斯将问题的重点由储蓄转向了消费，因为他认为家庭处理消费/储蓄决策的形式刚好是和古典理论家们持有的观点相反的。主要是根据一年里可支配收入，或税后收入的多少，家庭首先决定当年将花费多少，如果还有剩余，根据定义，这就是储蓄。这一思想体现在凯恩斯主义的消费函数和边际消费倾向上。

在考虑决定家庭储蓄行为的主要决定因素上，这个看起来不大的差别，实际上有着重要的意义——研究市场经济能否提供充分就业机会这一问题时，它在新的宏观经济模型中起着重要的作用。20 世纪 30 年代以前，主流观点是，一国产品和劳务等总产出的生产所创造出的总支出的大小，刚好等于所生产的产品和劳务的总价值。因此，总的来说，普遍的供应过剩或过渡生产是不可能出现的。在法国经济学家让·巴蒂斯特·萨伊（Jean-Baptiste Say，1767—1832）之后，这就被称为萨伊定律，它是古典理论体系中的基本原理之一。萨伊定律成立的重要条件，是在给定的年份中，金融市场要能够将家庭未花费的储蓄转化为商业企业的投资支出。如果不存在使得总投资支出与总储蓄大致平衡的机制，萨伊定律就不成立，此时普遍的过渡生产和市场总体的供给过剩就成为可能。因此，对那些愿意以当前的市场工资水平提供劳动的人以及其他诸如土地和资本等生产要素来说，私有的市场体系可能无法维系一个能够提供足够就业机会的产出水平。当私有部门无法做到这一点时，根据凯恩斯主义理论，政府就需要保持一个合理的支出水平以提供充足的就业机会；要得到这一结论，凯恩斯主义消费函数和边际消费倾向，以及由此得出的消费和储蓄行为在其中就起着非常重要的作用。

参考文献

Hansen, Alvin H. *A Guide to Keynes*. New York: McGraw-Hill, 1953. 由美国著名的大众化作家执笔关于约翰·梅纳德·凯恩斯的著作，对理解凯恩斯的原著很有好处。 920

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt, Brace & World, 1964. 凯恩斯关于工业经济如何运行，包括边际消费倾向的所有观点，均可在此书中找到。

Lekachman, Robert. *A History of Economic Ideas*. New York: McGraw-Hill, 1959. 关于约翰·梅纳德·凯恩斯和凯恩斯主义经济学的章节非常好地综述了他的思想的革命性影响。

Murad, Anatol. What Keynes Means: A

Critical Clarification of the Economic Theories of John Maynard Keynes. New York: Bookman Associates, 1962. 简要介绍了约翰·梅纳德·凯恩斯的主要理论，写得非常好，包括消费函数、边际消费倾向和理论的各部分对整个框架的重要性。

Wright, David McCord. *The Keynesian System*. Bronx, N.Y.: Fordham University Press, 1962. 简明适读。在题为“凯恩斯主义工具箱”一节中，讨论了消费函数和边际消费倾向，并解释了体系的各部分如何结合在一起的。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；The Consumption Function，消费函数；Fiscal Policy: Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Gross National Product: Actual and Potential，现实国民生产总值和潜在国民生产总值；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；The Life-Cycle Model of Consumption，消费的生命周期模型；Macroeconomic Models，宏观经济模型；Multiplier Analysis and the Multiplier Principle，乘数分析和乘数原理；The Permanent Income Hypothesis，永久性收入假说；Post-Keynesian Economics，后凯恩斯主义经济学；Unemployment and Demand Stimulus Policies，失业和需求激励政策。

菲利普·R·福布斯 (Philip R. Forbus) 著
刘启 译
李明志 校

MARGINAL UTILITY
边 际 效 用

921 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：消费者经济学和经济理论

所谓边际效用，是指在消费最后一单位商品或劳务时，消费者所得到的愉悦或满足。在消费者需求理论和福利理论中，这是一个重要的概念。

主要术语

关联度量（ASSOCIATIVE MEASURE）：一种在一个集合的元素和另一个集合的元素之间建立关系的赋值度量。

基数度量（CARDINAL MEASURE）：除了满足序数、关联性质之外，还具有可加性的度量。

凸偏好（CONVEX PREFERENCES）：和较极端的情形相比，消费者更喜欢平均的情况，具有这一特征的偏好称为凸偏好。

边际效用递减规律（LAW OF DIMINISHING MARGINAL UTILITY）：随着某种产品消费量的增加，消费者最终会达到这样的点，在此之后，多消费这种产品带来的边际效用会递减。

奥卡姆剃刀（OCCAM'S RAZOR）：为解释某种现象提出的理论，它所依赖的假设应该越少越好，这一科学原则即称为奥卡姆剃刀。

序数度量（ORDINAL MEASURE）：为了对集合中元素进行排序的一种赋值度量。

总效用（TOTAL UTILITY）：获得、拥有或消费给定量的产品或服务所带来的总的愉悦或满足。

综　述

在关于消费者行为的经济理论的发展中，边际效用是一个非常重要的概念。在叙述边际效用前，有必要首先理解总效用的概念。所谓总效用，是指消费者在获得、消费或拥有产品或服务时，所得到的总的愉悦或满足。产品可以是汽车、汉堡、理发和医疗服务等，只要能够给消费者带来愉悦或满足。这种愉悦或满足可能来自于美的享受、使用的便利、实用性、声望、自我实现，也可能来自其他的多种可能性。以汽车为例，雪佛兰可以提供可靠而基本的运输功能，但与之相比，梅赛德斯-奔驰则会带来声望和操作的便利性。部分消费者可能更喜欢这类特征，其看重的程度取决于他们的偏好。A可能喜欢拥有梅赛德斯-奔驰带来的声望。B可能更喜欢雪佛兰，因为他不愿意张扬。经济学家不会去甄别消费者为什么需要某种产品。在判断某种效用的来源是否正当时，虽然道德体系可以为此提供指导，但在经济学家看来，效用就是效用，和其主观来源无关。只是他们隐含的判断标准是：多一些满足会更好一些。

首先想到的是效用的量度问题。早期的理论家们认为，和温度或距离一样，效用可以基数的方式度量。因此，和能够提供50个尤特尔（util，想象中的效用单位）效用的汉堡相比，能提供100个尤特尔效用的汉堡，其好处就是前者的两倍。可能是因为大小、营养配比、口味、烤制速度，或者是这些特征的任意组合，它能够带来更多的效用。但是，这里的愉悦或

满足无法以基数的方式度量。问题在于度量单位（尤特尔）是想象的。早期的理论家们还认为，对任意产品来说，随着消费量的增加，其边际效用都将减小。如果第一个汉堡带来100个尤特尔的效用，那第二个会带来80个尤特尔，第三个则是60个。在这里，效用被以基数的形式度量，因而是可加的。

到了20世纪，效用的基数度量假设被舍弃了。取而代之的是消费者能够对所有可能的选择进行排序。比如说，在比较汉堡时，和特大号相比，消费者可能更喜欢巨无霸，而和温迪汉堡相比，他可能更喜欢特大号。另一个消费者的排序可能有所不同。为了建立消费者理论的基本结果，所需要的仅是排序。因此，效用的度量用序数就可以了。只要知道巨无霸比特大号好，而特大号比温迪好就足够了。消费者的效用函数可以从上述信息中推导出来。所以，消费者关于满足的基数度量这一假设，就可以扔掉不管了。

922

在许多初级教科书里，边际效用均被解释为用问题中消费者对商品增加量的支付意愿测量。通过测量支付意愿，以其他单位量度边际效用的难题就被绕开了。这一方法的精髓更为基本。以货币单位度量边际效用，现代边际效用理论即可应用，此时问题中商品的边际效用和货币的边际效用进行比较。边际效用的比率（商品的边际效用除以货币的边际效用）即是以货币单位表示的边际效用。注意，商品边际效用的单位是尤特尔每单位，货币边际效用的单位是尤特尔每美元，如果前者除以后者，得到的比率单位是美元每单位。效用的度量单位被约掉了，这就解决了度量的问题。需要的是相对边际效用，而不是边际效用的绝对值大小。

现代公理体系假设消费者偏好是凸的，也就是说，对同类商品组合来说，与较极端的情况相比，消费者更喜欢较平均的情况。比如说，消费者需要选择由卧室和浴室构成的住宅。那么和五个卧室加一个浴室或五个浴室加一个卧室的房子相比，凸性假设意味着消费者会更喜欢三个卧室加三个浴室的房子。三个卧室/三个浴室的方式是前两种极端情况的一个凸组合：每种各占一半的权重。在这个意义上，我们说消费者更偏好平均的情况。这一假设对卧室的边际效用有一定的限制。它意味着，相对浴室来说，消费者拥有的卧室越多，那么和最后一个浴室的边际效用相比，最后一个卧室的边际效用就越低。

这一结论非常重要，因为它并不要求边际效用递减规律的传统解释。所谓边际效用递减规律，就是说商品的边际效用最终会递减。对某一产品来说，随着消费者购买量的增加，他最终会达到某一点，此后购买最后一单位带来的满足增加值是递减的。早期的消费者理论认为，边际效用递减规律适用于所有的产品和劳务，但现代理论并不是这样。在现代理论里，只是假设偏好是凸的，这意味着相对边际效用递减。

应　用

消费者需求曲线立基于边际效用的概念。需求理论以涉及消费者偏好的假设开始。当考虑收入、价格变化导致的消费者的反应时，这些假设有着重要的意义。

为了画出某种产品的需求曲线，我们可以假定产品的价格不断变化，观察在各种价格下消费者购买量的变化。找出各种价格下需求量对应的点，即可得到这一产品的需求曲线。价格和需求量的负向关系，反映了消费者偏好的凸性。因此，需求理论的这一基本结论——价格和需求量反向变动——可由相对边际效用递减直接推得。假设相对边际效用递减已经足够，要得到这一结论，无须假定绝对量上的边际效用递减。

边际效用思想的另一个应用见于累进所得税。如果随着一个人收入的增加，其收入的边际效用递减，那么从新增一美元的收入所购买的商品和劳务中，他所得到的新增满足会越来越少。在这种情况下，如果随着收入的增加，对新增收入课以较高的税率，那么税收的总成本，即收入税导致总效用的减少，将会达到最小。考虑一个简单的例子，社会中有两个人。A的年收入为20 000美元，其最后一美元收入的边际效用为1.00美元。B的年收入为

100 000 美元，其最后一美元收入的边际效用为 0.50 美元。为了铺一个街道，政府需要以税收的方式多筹集 2 美元，它有几种选择。它可以向每人征税 1.00 美元，或者对高收入者制定较高的税率。如果两者税率相同，那么这一新增税负的成本为 1.50 美元——A 损失 1.00 美元的边际效用，B 损失 0.50 美元的边际效用。但如果税负完全由 B 承担，A 免税，则同样税收收入使得社会总效用只减少 1.00 美元。对高收入者征收较高的边际税率，将减少税收的成本。注意铺设新街道对两个人均有益处，税收的影响还包括政府提供产品和服务带来的好处。这种支持累进所得税的说法，即收入提高则边际税率上升，除了因为高收入者更有能力负担之外，主要是基于收入的边际效用递减这一假设。

运用边际效用的一个相关例子是收入再分配政策。假设一国当前的收入分配非常不平均，有违公平。有必要将富有者的部分收入转移到穷人手里。如果对每个人来说，收入的边际效用是相同的，那这种收入再分配就变得毫无意义：从一个人手里拿走一美元，将它交给另一个人，这么做并不能提高社会总福利。一个人境况变好而另一个人变坏，但我们很难说从这种再分配里社会整体获益了。但如果收入的边际效用随着收入的增加减小，那进行收入再分配就变得有理有据。富人收入的边际效用较低，穷人的边际效用较高，从富人手里拿走一美元给穷人，社会总福利就会上升。因此，收入再分配计划也依赖于收入的边际效用递减。但情况也可能是，这种再分配影响了工作、储蓄和投资的积极性，降低了经济体的总产出。

相关内容

杰里米·边沁（Jeremy Bentham，1748—1832）等人首先提出了效用理论，他们认为，通过消费商品或劳务而得到的效用，是愉悦或满足的基数、绝对的度量。边际主义者假设效用是基数，并有绝对零点，他们成了一个有影响的学术团体；在他们的影响下，18 世纪末边际效用的概念深入人心。他们提出了边际效用递减规律。因为他们假设人与人之间的效用是可比的，因而只要一项政策使得部分人效用的增加大于其他人效用的减少，这项资源再分配的政策就是可取的。如果收入的边际效用递减，那么富人因收入减少导致的效用下降，就完全可以由穷人因收入增加导致效用提高来弥补。边际主义学派思想的主要贡献（根据尤金·西尔伯贝格（Eugene Silberberg）的说法）是"不用研究个体偏好的性质，或这些偏好是如何形成的，通过考虑边际量就得到问题的答案，即总量会如何变化"。

但在 19 世纪晚期，经济学家们意识到，对消费者理论来说，效用的基数度量并不是必要的。在这一领域，维尔弗里多·帕累托（Vilfredo Pareto，1848—1923）的工作非常重要。效用的基数度量被序数度量取代。为了得到可证伪的假说，知道消费者如何在商品束之间排序就够了，无须了解消费者从这些商品束上能得到多少满足。不用将效用的基数度量赋予消费束，这样做并不能推导出可证伪的含义。所以，奥卡姆剃刀（为解释某种现象提出的理论所依赖的假设应该越少越好，这一科学原则即称为奥卡姆剃刀）可以解释为什么要舍弃效用基数度量的概念。

此外，现代微观经济理论也不需要边际效用递减这一假设。研究消费者理论的公理方法仅需假设商品束之间的排序，不用基数度量。由这样的排序再加上偏好凸性的假设，就可以得到消费者对某种商品的需求表，这样我们就可以研究当价格、收入或其他因素发生变化时，消费者会有怎样的反应。

参考文献

Baumol, William, and Alan Blinder. *Economics: Principles and Policy.* 5th ed. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1991. 经济学极好的入门读物，介绍了以消费者支付意愿度量的边际效用。

Canterbery, E. Ray. *The Making of Economics.* 3d ed. Belmont, Calif.: Wadsworth, 1987. 关于效用理论的历史及它在经济理论中的作用，有非常好的阐述。讨论范围包括杰里

米·边沁等早期效用主义者到现代边际主义理论家。

Ferguson, C. E. *Microeconomic Theory*. Rev. ed. Homewood, Ⅲ.: Richard D. Irwin, 1969. 一部经典的微观经济学教材，特别清楚地解释了各种关于效用理论方法的差别。

Katzner, Donald W. *Static Demand Theory*. New York: Macmillan, 1970. 这部较数学化的著作涉及现代公理化的需求理论，介绍了几百年来关于效用概念及其应用的主要思想。序言中有关于效用理论发展的简要历史。

Silberberg, Eugene. *The Structure of Economics: A Mathematical Analysis*. 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1990. 这是一部数学导向的微观经济学著作，介绍了现代消费者理论，第十章有对效用高水平的讨论。

Solberg, Eric J. *Intermediate Microeconomics*. Plano, Tex.: Business Publications, 1982. 一部非常好的微观经济学本科教材，作者清楚地介绍了公理化消费者理论和19世纪边际主义者观点的不同，至今仍影响着许多同类教材。

互参条目

The Demand Function，需求函数；Distribution Theories，分配理论；Social Welfare Functions，社会福利函数；Tax: Progressive Income，累进所得税；Tax Rate: Marginal，边际税率；Welfare Economics，福利经济学。

约翰·E·安德森（John E. Anderson） 著
刘启 译
李明志 校

MARGINALIST ECONOMICS
边际学派经济学

925 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济思想史

边际学派（或新古典）经济学的基本假设，即行为的特征是个体在面临稀缺性时的选择或决策。假设个体受自利驱动，决策是有目的的，并且前后一致，或者说是理性的。边际主义分析认为，效用——或满足——最大化决策区分了总效用和边际效用，并使得利益的边际增加（收益或效用）和成本的边际增加相等。

主要术语

边际效用递减规律（LAW OF DIMINISHING MARGINAL UTILITY）：这个规律是说，随着消费者拥有某种商品的数目增加，由此带来的满足或效用的增加最终会递减。

边际利益（MARGINAL BENEFIT）：多消费一单位商品带来的新增好处。

边际成本（MARGINAL COST）：多生产一单位产出导致成本的增加额。

边际收益（MARGINAL REVENUE）：多销售一单位产出带来的收益增加值。

边际效用（MARGINAL UTILITY）：也称为边际满足；指多消费一单位产品对效用或快乐的贡献值。

非饱和性假设（NONSATIATION ASSUMPTION）：假设个体希望越多越好。

实证科学（POSITIVE SCIENCE）：研究事实（是怎样）的科学，和规范研究相对，后者指应该怎样。

偏好次序（PREFERENCE ORDERING）：个体偏好所具有的特点，指他能够对各种消费束进行排序。

效用（UTILITY）：个人在商品或劳务的消费中得到的满足。

综　述

边际学派经济学理论是经济理论中的实证部分：它研究关于事实（是怎样）的学问，这类问题严格说来是没有对错之分的。至于应该如何研究（规范问题），则不在边际主义理论的范畴之内。边际主义分析框架的两个基本假设是选择具有目的性、一致性和资源总是稀缺的。主观需要或欲望、稀缺性或生产成本是边际主义理论解释价值的两个方面。这一理论试图解决亚当·斯密于（Adam Smith）1776 年提出的“价值悖论”：为何有些对人的生存非常重要的物品（如水），其价格相对便宜，而某些对人的生存不那么重要的物品（如钻石），其价格相对较贵呢？边际主义理论对此给出的答案是，价值是“在边际上”决定的，或者说是由消费的最后一单位带来的好处决定。尽管对消费者来说，水的总效用很高，但最后一单位消费带来的边际效用却很低。与之对应的是钻石，由于它相对稀缺，最后一单位消费带来的边际利益，或边际效用，仍然很高。

边际主义经济理论首先假设价值可以精确地分析，其方法研究是个体的选择，以及个体（如生产者和消费者）的优化——给定约束，他们将采取最优的行动。他们不必知道问题中所要用到的具体的数学原理。但边际主义经济学预计，他们将按照经济理论的结论采取行动。

另外，价值不是所要研究物品的“固有”属性，它依赖于所消费物品的数量以及其他可得物品的数量。

边际学派经济学的基础，是几个刻画经济选择的公理。第一个，也是最重要的公理是假定个体都是自利的。行为自利的假设并不排斥利他的行为，比如说为慈善事业出钱出力。但为了将利他行为囊括在自利假设中，新古典经济学家，或边际主义经济学家必须假定利他行为也会为当事人带来某种收益。因此，尽管边际主义经济学将个体视为互相独立的，但在某些特殊情况下，也可以加进一些依赖性。

边际主义第二个基础性假设，是经济结果由自利个体的行为产生。边际主义分析的本质，是以个体的选择刻画其行为，他无时无刻不面临着决策问题。在大部分情况下，边际主义关注的都不是工人和资本家等“团体”或“阶级”，它所感兴趣的是制定决策的个体。边际主义分析框架认为，不管研究对象是一名工人还是一个资本家，制定决策的过程都符合一些基本的规则。具体地说，边际主义假设消费者会做出消费选择以最大化自已的满足或效用；企业的利润等于收益减去成本，它会做出最大化利润的决策。

面临稀缺性时，边际主义经济学的方法包括分析以偏好排序为特征的选择行为。稀缺性无处不在是边际主义分析的第二个核心假设。稀缺性之所以存在，不仅是因为资源是有限的，还因为个体偏好的特点——愈多愈好。如果消费者的偏好可以自我限制（也就是说，多并不一定比少好），那么资源的有限并不一定会导致稀缺性。因此，稀缺性的概念也蕴涵着“非饱和性”，即个体总希望越多越好。由稀缺性引出诸多限制，边际主义分析框架预示着，所有经济选择都是在面临这种限制的条件下做出的。

个体行为自利的假设和稀缺性的概念结合在一起，便产生了边际主义经济学研究。其核心的经济问题是配置；边际主义的基本研究内容，是投入要素如何在各生产者之间进行配置，产出如何在消费者之间进行配置。因为产品是稀缺的，所有的消费者看产品都是越多越好，这样问题就变为，生产什么产品，这些产品如何在个体之间进行分配。

应　用

边际主义框架提出了上述一些重要的问题，解决这些问题的概念性基础，则依赖于边际主义两个基本假设——机会（或约束）和偏好——的独立分析。

边际主义经济学家如何考虑经济行为的机会或约束？所有影响经济决策的因素都可以被认为是约束。在这些约束中，最重要的是产权和法律体系，因为如果不存在产权和法律体系，也就没有强制合同执行的约束力。其次，个体还受到货币价格和收入的限制。最后，限制还包括技术关系的集合，它决定了在给定投入要素时，能生产多少产品。和技术关系有关的一个重要结论是边际收益递减规律，这个规律表明，固定一种投入品（如土地），当增加越来越多的可变投入（如劳动力）时，由此导致的产出增加水平最终会下降。

机会是可以观察的，但偏好则无法观察。经济学家可以看到消费者购买了何种产品和服务，但这并未告诉我们有关偏好的直接信息，因为特殊情况下的购买反映了偏好和机会的共同作用。虽然边际主义经济学家无法完整地描述偏好，但边际主义经济学理论则可以分析当（可观察的）约束变化时，相应的行为会有怎样的改变。因此，一般来说，边际主义经济学的目的不是为了预测偏好，而是在个体理性、由普遍的稀缺性引出约束的条件下，个体会做出怎样的选择。具体地说，假设偏好保持不变，机会的变化会使行为发生怎样的变化。边际主义分析会预测个体如何做出选择，因为他的偏好无法直接观察，因而这类断言还是必要的。边际主义经济学还认识到，即使不观察个体的偏好，仍然有可能得出边际量（即总量如何变化）变化的答案。通过观察市场行为，可以验证边际主义关于变化的预测。这就避免了比较个体偏好这一概念性难题。

尽管如此，边际主义并不假定个体之间的偏好是相同的，或者不随时间变化。实际上，它认识到偏好（还有机会）是千差万别的：不

同的个体在面临同样的约束时，可能会做出不同的决策。比如，两个人有相同的收入，面临同样的价格，但可能以不同的方式消费：一个人可能购置了宽敞的住宅，但度假支出则很少；另一个人可能买了一个相对较小的房子，但在度假上则支出很高。另外，面对同样的收入和同样的价格时，在不同的时间点，消费者也可能购买不同组合的商品和劳务。

边际主义范式确实做出对所有个体均适用的有关选择的某些特征。举例来说，所有个体，不仅其行为表现为自利的，他们的决策也是"理性"的。这一结论蕴涵着一系列"原始假设"，或者说是有关决策制定行为的公理。因此，如果个体面临在一个商品束（A）和另一个商品束（B）之间进行选择，那么他必须能够对这些商品束进行排序。不仅如此，他还必须懂得权衡。也就是说，给定 A，它包含一定数量的 x 和 y，必定存在商品束 B，B 中 x 较少一些，但 y 较多一些，同时满足 A 和 B 之间无差异。对不同个体来说，以 x 换 y 的比率可能不同，不仅如此，对同一个人来说，根据他对 x 的偏好程度，以及他拥有 x、y 的数量，这一比率也可能随时发生变化。另外，个体的决策还满足传递性。所以，当给定消费束 A、B 时，他选择了 A，给定消费束 B、C 时，他选择了 B，那么当给定消费束 A、C 时，他必定会选择 A。

如果这些假设均成立，那么个体的偏好就可以表示为偏好排序。与偏好的这一特征相应的是在经济资源稀缺、同时非饱和性成立时，个体面临的机会或约束的特征。约束的形成完全是外生的，即个体对此没有影响。因此，边际主义假定个体对市场价格（包括工资率）没有影响。如果事实确是如此，那么给定个体的货币收入，经济学家可以列出他的预算约束，指明哪些商品和劳务的组合是支付得起的，哪些不行。

有关这类问题的例子包括给定消费者的偏好，在面临预算约束时，他对要购买的商品和劳务的选择，以及在面临预算或成本约束时，企业对某种产品生产量的决策。个体消费者面临外生给定的产品和劳务的价格，同时企业也面临着外生给定的生产要素价格（劳动力、资本和土地），和外生给定的产品销售价格。

边际主义分析区分了总效用和边际效用，并且证明，最大化总效用的行为，并将使效用的边际增加值等于产品的成本增加值（边际成本）。因此，边际主义经济学理论预测企业将在边际收益等于边际成本的产量点进行生产。因为单个厂商对价格没有影响，它能以给定的市场价格销售其产品，所以上述结论可以修正为，利润最大化的厂商将选择在价格（它的边际收益）等于边际成本的产量点进行生产。

相关内容

在经济学家中，边际学派经济学曾风行一时。比如说，自利行为是斯密劳动分工理论的基础，也是他对市场交易解释的基础。在《国富论》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）中，斯密认为，个体受"物物交换、以物易物倾向"的驱动，这反过来又会促进专业化，增加国家财富。在他的分析中，个人自利的行为会导致社会受益（效率）是最重要的部分。此外，至少在托马斯·卡莱尔（Thomas Carlyle，1795—1881）宣称经济学是"沉闷的科学"之后，稀缺性就被认为是对经济要素的约束。起初，它主要是用于分析受益递减规律。这是一个最先从农业中得出的规律，认为随着越来越多的可变投入（如劳动力）被添加到固定投入（如土地）上，可变投入对总产出的贡献最终将开始下降。 *928*

价值理论沿着两个方向发展：一方面是主观价值，另一方面是生产成本。但直到 19 世纪晚期以前，个体选择都没有进入经济分析的核心；经济学家主要以具有不同特征的团体为单位来分析经济现象。同时，这些团体（劳动者、创业家和地主）也是被分开研究的。

另外，直到 19 世纪，边际的概念才成为经济分析的工具。也是在这个时候，总效用或总满足（从消费给定量的某种商品中获得）和边际效用（多消费一单位商品带来的效用增加值）才被清楚地区别开来。在《政治经济学理论》（*The Theory of Political Economy*，1871）—

书中，威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons，1835—1882）认识到了“总”和“边际”的差别（因此明确地“解决”了价值悖论）。在这本著作中，基于边际效用递减的假设——当消费者消费最后一单位商品时，随着这种产品消费量的增加，由此带来的效用增加最终会下降，杰文斯描述了交易的效用最大化条件。由“我们所有的欲望，迟早总能得到满足……”推出边际效用递减“规律”，杰文斯认为，对任意两种商品来说，在它们边际效用之比等于其相应价格之比时进行消费，那么对面临固定价格的消费者来说，他会达到效用最大化。

在19世纪晚期边际主义原理运用于消费者理论之后，又过了很长的时间，边际主义分析才被充分发展起来。这一延滞主要来自两个困难：第一，消费者偏好是不可观察、不可测的，这带来了概念上的困难；第二，当生产要素可以彼此互相替代时（劳动力和机器），这种分析方法就很难向生产者理论中扩展。到了20世纪，消费者理论又有了新的进展。这一理论最先由杰文斯、列昂·瓦尔拉斯（Léon Walras，1834—1910）和门格尔（Carl Menger，1840—1921）提出，他们假设效用是可测的：它希望消费者不仅将消费束排序，同时还给每个消费束一个代表效用或满足的数字。换句话说，在消费者多消费一个单位的商品时，这一理论希望能够得到消费者由此得到新增效用的估计数值。这一做法产生了概念上、测度上的问题，因为满足的多少是无法直接测量的，消费者之间也无法比较效用。

到了20世纪，分析取得了进展，对消费者的假定简化为对消费束进行排序，无须比较一个消费束比另一个好多少。为了发展这一理论，需要一套精确的选择公理或理性行为公理。当这些完成之后，边际主义分析框架便盛行开来。特别地，在消费者和生产者选择问题上，包括约束最优化的数学技巧也频繁运用。

在经济学中，关于选择的分析日益复杂。为了解决范围更广的经济问题，边际主义分析扩展到了跨期选择、不完全信息和不确定条件下的决策问题。尽管如此，边际主义经济学的简单分析工具成为新古典经济学中选择分析的基础。

参考文献

Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1987. 这是一本关于经济思想发展的综述性著作，包括了边际主义经济学在消费者理论和厂商理论中发展的一个明晰描述。

Hicks, John R. *Value and Capital*. Oxford, England: Clarendon Press, 1979. 对现代边际主义经济学解释最为清楚的著作之一。对受过分析训练的读者来说，附录中包括了数学解释。

Jevons, William Stanley. *The Theory of Political Economy*. 1871. Reprint. London, England: Penguin Books, 1970. 杰文斯关于交易条件的论述仍是关于边际主义经济学原理最好的参考资料。本书还包括了R·D·科里森·布莱克（R. D. Collison Black）写得很好的前言，他是《杰文斯论文与通信集》（*Jevons' Papers and Correspondence*, Clifton, N. J.: A. M. Kelley, 1972—1973）的编辑。

Koopmans, T. C. *Three Essays on the State of Economic Science*. New York: McGraw-Hill, 1957. 本书将读者引入现代数理经济学的前言，非常易读。适合大学读者。

Silberberg, Eugene. *The Structure of Economics*. New York: McGraw-Hill, 1978. 这本教材的第一章综述了边际主义经济学或新古典经济学范式的性质。适合非专业读者阅读。

Smith, Adam. *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 1776. Reprint. Middlesex, England: Penguin Books, 1981. 安德鲁·斯金纳（Andrew Skinner）为本书作序。在将自利行为原理运用于经济学上，本书仍然是阐述最好的著作之一。

929

互参条目

Average and Marginal Cost Pricing，平均成本定价和边际成本定价；Law of Diminishing Returns：Theoretical Overview，收益递减规律的理论综述；The Marginal Principle，边际原理；Marginal Utility，边际效用；Neoclassical Economics，新古典经济学；Pareto Economics，帕累托经济学。

桑德拉·J·皮尔特（Sandra J. Peart）著
刘 启 译
李明志 校

THE MARKET AND BASIC ECONOMIC QUESTIONS
市场和基本经济问题

930 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济思想史

市场可以被定义为一种机制，或者是商品和服务交易的过程。然而，这个现代经济学的核心概念，在主流经济学理论论述中仍缺乏精辟的定义，对它也缺乏深入的研究。

主要术语

商品化（COMMODIFICATION）：把物品或服务转换为可以进行买卖的情况。

市场社会主义（MARKET SOCIALISM）：把中央计划和经济决策分散化结合在一起的一种经济体制。

垄断（MONOPOLY）：市场上仅有一个卖者的情形。

寡头垄断（OLIGOPOLY）：市场上有少数几个卖者，并且它们可以操控市场。

完全竞争（PERFECT COMPETITION）：市场上存在大量买者和卖者的情形。

综　述

"市场"的思想无疑是现代经济学的一个核心概念。正如著名的经济思想史学家马克·布劳格（Mark Blaug）在《经济理论回顾》（*Economic Theory in Retrospect*，1985）一书中所写的那样，"经济思想史……就是我们努力探索建立在市场交易基础上的经济运行史"。事实上，市场的思想不仅深入人心，而且已经渗入到人们的日常生活当中。消费者不仅可以在市场上买到诸如汽车、发型设计等产品和服务，当提到"市场"时，他们还以这个术语讨论工作及其他非商品的问题。

尽管市场是现代经济学的核心问题，但这一概念在多数经济理论著作中的定义仍然是模糊的。这部分是由于市场定义的假定过于明显，比如华尔街的股票市场。正是这种常识性的理解掩饰了我们在认识市场特征上的模棱两可。我们既可以将股票市场视为一种制度，也可以将其视为一个过程。前一种观点表明，从本质上说市场是一个场所或一个具体的制度。但在后者看来，它则是一系列买卖股票的抽象经济活动。

主流的市场概念假设，本质上来说，市场是一个买卖在其中发生的过程。根据这种观点，任何环境，只要其中进行着基于价格的资源配置，而价格的形成又取决于买卖双方的自由交换，它就可以称为一个市场。市场上物品和服务的价格，是由供求规律，或者说是市场力量决定的。因此，有两种主要的方法对市场进行分类。一种是基于在其中交易的商品或服务的种类。比如，我们可以讨论苹果市场，或者橘子市场。另一种划分方法基于给定市场的竞争程度。在自由竞争（完全竞争）市场中，存在大量的买者和卖者（理论上说，这个数量是无限的）。当市场上仅有少数卖者时，称为寡头垄断市场，当只有一个卖者时，则称为垄断市场。寡头垄断和垄断一般通称为不完全竞争市场。

市场的其他特征可以通过与其对立面——中央计划——进行对比来理解。在市场中，分

散的个体（个人和企业）自主地做出决策，但在中央计划的情形下，中央计划部门（国家）制定大部分主要的经济决策。前者存在私有产权，后者很少或者说基本不存在。

主流的新古典经济学很少论及市场的历史、制度和社会基础。相反，它们却笼统地认为市场和经济同义。因而在资本主义——一种以私有制为主的经济体系——和市场之间画上了等号。

与之对应的，是制度经济学家和政治经济学家的观点，他们试图在社会和政治这一更大的背景下研究市场。根据这种观点，市场不仅仅是一个抽象的交易过程，还是一个真正存在的实体。通过这种将市场看做一种制度的思想，可以看出许多经济学家所假设的条件在现实中并不存在，如完全竞争，这就难免让人产生怀疑：传统经济学理论到底有多大用处？这种观点还将资本主义和市场两者分开，因为作为一种制度形式，市场的存在是和主要经济部门的公有制相容的。

931

应　用

毫无疑问，市场的思想是现代资本主义经济的核心，也是现代经济学领域的核心。但让人感到吃惊的是，在主要的经济理论著作中，几乎很难找到有关市场概念的讨论。这主要是因为人们一般将市场等同地视为商品化。既然大部分物品都可以进行买卖，人们也就自然认为市场无处不在。

在其经典著作《巨变》（*The Great Transformation*，1944）中，卡尔·博兰尼（Karl Polanyi，1886—1964）驳斥了商品化的肤浅假设，这种假设认为商品化是一种自然而规范的状态。他认为，许多物品的生产不是用于销售，如土地和劳动力，而是为了使用。因为在19世纪的大不列颠，许多政策制定者希望建立放任自由的经济秩序，结果社会中的自由市场思想却遭到了极大的破坏。这一时期所出现的争论之一便是市场究竟是一种过程，还是一种制度。主流经济学认为市场是一个抽象的过程。博兰尼则质疑这个传统观点，他试图为经济和市场研究建立一个非经济基础，并提倡研究具体的制度。

我们可以用一个当代的例子来说明关于市场的过程论与制度论之间的差别。经济学家将当前美国的经济视为市场经济，并建议推行放任自由的政策，让市场根据抽象的供求法则发挥作用。认为市场是一种过程的观点，强调了市场按照抽象的经济规则运作。相反，制度论则研究了构成市场的各种具体制度。一般来说，市场都是由少数大公司主导的（寡头垄断）。制度论者不将市场视为一种过程，它分析大公司在制定价格、影响消费者选择，乃至政府政策上的势力与影响。从这一点来说，鼓吹放任自由的政策即等于维护大公司的利益。在米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）的《资本主义与自由》（*Capitalism and Freedom*，1962）和约翰·肯尼斯·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）的《新工业国家》（*The New Industrial State*，1967）两本书中，均可以找到这两种对立的观点。

一般来说，当代大部分经济学家均将市场看成一个过程。这样，他们既避免了一些概念性的讨论，也不用考虑市场所假定的制度结构的社会基础和政治基础。这么做使得部分经济学家认为，当代经济学虽然分析很精致，但从本质上说却被大大简化了。

最后，市场是一种过程的观点，导致许多学者把资本主义与市场等同起来，把社会主义与中央计划等同起来。但制度主义观点则认为，存在不同组合的可能性，因此，市场社会主义在理论上、实践上也就具有一定可行性了。

相关内容

传统的观点将市场看成一种场所：交易的场所。对雅典集会、罗马广场和英国“开放市场”来说，这种说法是正确的。但随着经济的增长和经济的一体化，交易的场所逐渐为“没有固定位置的市场”代替，后者往往包括商业企业网络。除了当代资本主义经济体之间的边缘跳蚤市场，市场的经济学概念的制度条件——交易者之间的资源交换——已不复存在。

主导的市场概念也开始从历史上陈旧的制度基础转向抽象的理论体系。

将市场看成一种过程的观点，则尽显复杂分析之能事。它浓缩了现代经济学的主要特征和成就。制度论研究了市场的历史性、政治性和社会性条件，过程论的这种复杂性，则是以牺牲上述条件为代价的。

参考文献

Brus, Wlodzimierz, and Kazimierz Laski. *From Marx to the Market: Socialism in Search of an Economic System*. Oxford, England: Clarendon Press, 1989. 探讨了市场社会主义的可能性。

Hicks, John R. *A Theory of Economic History*. Oxford, England: Clarendon Press, 1969. 关于一般的经济史的论著，重点讨论了市场的概念。

932

Hodges, Richard. *Primitive and Peasant Markets*. Oxford, England: Basil Blackwell, 1988. 综述了工业化以前各种关于市场的观点。

Lindblom, Charles E. *Politics and Markets: The World's Political-Economic Systems*. New York: Basic Books, 1977. 关于政治和经济体系的相互作用，书中有非常精彩的综述。

Sklar, Martin J. *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890—1916*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1988. 本书论述了在美国资本主义发展的关键时期，理想中的市场与现实中的市场之间的差距。

Walras, Léon. *Elements of Pure Economics*. London: George Allen & Unwin, 1954. 关于现代经济学的一本很有影响力的著作，书中批评了将市场视为独立于社会和制度之外的一种过程的观点。

互参条目

Barter and Exchange, 物物交换和交易；Capitalism, 资本主义；Central Planning, 中央计划；Command Economy, 命令经济；Competition: Perfect vs. Imperfect, 完全竞争和不完全竞争；The Invisible Hand, 看不见的手；Laissez-Faire, Laissez-Passer, and the History of Liberalism，自由放任、自由通行和自由主义的历史；Market Price, 市场价格；Market Structure, 市场结构；Monopolies and Competition, 垄断和竞争；Political Economy and Economics, 政治经济学和经济学；Regulation and Deregulation, 管制和放松管制。

李约翰 (John Lie) 著
王　引　译
李明志　校

MARKET PRICE
市场价格

933 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论和货币理论

市场价格是自由市场中的均衡价格，此时市场上既不存在短缺，也不存在剩余。在这一价格水平上，需求量等于供给量。

主要术语

套利（ARBITRAGE）：为赚取有保障的利润，同时买进和卖出某种商品的行为。

卡特尔（CARTEL）：指单个生产者的联合体，卡特尔成员采取一致行动以提高联合利润。

商品（COMMODITY）：指耐用的、可分的，并且其等级或质量很容易标准化的物品。

需求（DEMAND）：在不同的价格水平上，买者愿意并且能够购买的某种产品的数量。

有效市场假说（EFFICIENT MARKETS HYPOTHESIS）：当前价格的形成充分利用了所有已知信息，因此未来的价格变动是不可预测的。

营销限制（MARKETING ORDERS）：卡特尔单个成员在销售和/或生产上受到的限制。

短缺（SHORTAGE）：价格被固定在低于均衡价格的水平，因而总存在超额需求的状态。

供给（SUPPLY）：在各种价格水平上，某种商品的所有者愿意提供的数量。

过剩（SURPLUS）：价格被固定在高于平衡价格的水平，因而总存在超额供给的状态。

综　述

市场价格是自由市场自发形成的价格，因此，它又常被称为自由市场价格。一旦形成这种价格，它可以维持下去，因此均衡价格也是适用的。

在自由市场上，对提供某种产品的潜在卖者来说，制定价格时不会受到法律或其他方面的限制。潜在买者在为某种产品出价时，也不会受到任何限制。但市场价格却能够同时满足需求量和供给量（使两者相等），这看起来似乎没什么道理。事实上确实如此。为了理解为什么会这样，需要对供给和需求进行简单的讨论。

当市场价格上升时，有几个原因会促使卖者提供更多的待售产品。他们可能决定搬出存货以生产更多的产品，因为这样做的单位利润更高，或者他们可以选择自己少消费一些，这样可以多卖一些。同时，对消费者来说，当市场价格上升时，他们会选择少购买一些。他们可能会决定以其他产品替代价格上升的产品，或者选择不购买这种产品，直到其价格重新下跌到原来的水平。因为产品价格的上升，他们会觉得自己的收入减少了，因而除了减少其他商品的消费外，他们还会减少高价商品的购买。

如果市场价格上升，那么需求量会下降，同时供给量上升。类似的，如果市场价格下跌，则需求量上升而供给量下降。这一事实保证了，只要商品可交易，市场价格必定会达到均衡，即使得供给量等于需求量。

只要价格高于均衡水平，供给量就会超过需求量，即存在超额供给。为了处理掉未售出的存货，卖者会开出一个更低的价格。在意识

到卖者此时不能解决他们的存货时，买者也会出一个更低的价格。这样，超额供给就会使得市场价格下降。只要价格低于均衡水平，供给量就会小于需求量，即存在超额需求。为了能买到所需要的商品，买者会出高一些的价格。看到买者在抢购商品，卖者也就会提高自己的价格。这样，超额需求就会使得市场价格上升。

一旦市场价格低于均衡水平，超额需求就会提高它；一旦市场价格高于均衡水平，超额供给就会压低它。这两种趋势都使得市场价格向均衡价格靠拢，因此需求量必然等于供给量。如果买者和卖者交易的是标准化商品，我们称这样的市场为完善的市场，在这样的市场条件下，市场价格调整到均衡水平的速度甚至可能在极短的时间里完成。其原因是，了解产品的市场价格与其均衡价值不符时，交易者会在出现超额需求的情况下买进商品（或者在超额供给的情况下卖出商品），他们这么做不是为了消费这种商品，而是为了此后价格发生变动时，可以获取一定的利润。这和套利很类似。尽管在商品的买卖过程中会花去一些时间，但这些时间通常都很短（有时候是几分钟）。交易者的加入，使得市场价格对非均衡条件的反应速度大大提高，缩短了调整的时间。

934

事实上，所有经济学家都会同意，在自由市场条件下，不考虑瞬时情况，是不可能存在短缺和过剩的，因为通过市场价格的升降调节能够消除它们。要使短缺得以维持，必须将市场价格固定在低于其均衡价值的水平。有些买者得到的商品可能比他们原先希望购买的要少，并且这时需要实行一定形式的配给制。通常，政府的力量会用以惩治特价销售，推行配给制度并监控交易情况。买者不希望在高价购买，要维持超额供给，必然要求卖出的产品不得转售，或者在价格处于较高水平时，不允许卖者进行销售。同样，政府的力量大都被用于监控交易，惩罚罪犯，购买、储存剩余，并强制进行产量限制。

应　用

价格的决定因素和其变动趋势的分析有着广泛的应用，并且研究者众多。在农业市场上，为了最大化自己的利润，生产者和消费者必须确定市场价格。例如，农场主必须了解牛的价格，以决定饲养多少，是立即卖出还是待价而沽，并决定下一阶段的计划。面包公司必须能预测面粉的价格，以制定未来的面包生产计划。运输公司必须能预测柴油机燃料、汽油、航空燃料或石油的价格，以计算它们的成本。因此，许多资源都用于确定市场价格并传播这一信息上。

如果能正确地预测市场价格的走向，就会赚取很高的利润。比如，若一个商人认为育肥用牛的价格会上升，则他可以签订买进育肥用牛的远期合同。如果他是正确的——育肥用牛的价格确实上升了——这个远期合同可以给他带来利润。如果他错了——育肥用牛的价格下降了——则他会为自己的投机损失一笔。

市场价格不可预见的变化会导致成本的剧烈变动，为避免这种不必要的变动，商品使用者可以用远期合同、看涨或看跌期权以及互换合约对冲自己的购买风险。对育肥用牛的饲养者来说，当牛出栏时，所有权仍是他的，如果牛的市场价格下降，会造成他的损失而非获利。为应付这种情况，饲养者一般可以卖出育肥用牛的远期合同或看涨期权，或者他可以买进看跌期权。如果在销售时牛的市场价格确实下降了，这时远期合同或看涨期权的价值也降低了。因为它们是在价格较高时卖出的，所以对饲养者来说，牛的潜在损失可以由对冲所赚取的利润弥补。

航空公司需要购买燃料油，它们可以购买民用燃料油的看涨期权，这使得它有权利以固定的价格，在未来某个时候购买一定量的燃料油。如果到时燃料油的市场价格上升了，那么航空公司航班的运营成本也会随之增加。但因为看涨期权的升值，增加的成本就可以由后者弥补。

因为所从事行业的性质，面粉厂和谷类食品公司必须购买大量的谷物作储备。为了对冲谷物价格不可预测的变动带来的风险，它们一般也是用远期合同和期权。面粉厂可以签订合同，两个月内以某一价格出售一定量的面粉。

如果小麦的市场价格上升了，则小麦与面粉之间的价差此时就不足以支付其生产成本。但如果收购小麦的风险完全被远期合同对冲，这样，无论小麦的市场价格如何变化，面粉厂的利润都不会受到影响。

在当前以及将来市场价格的决定上，如果市场价格已完全反映了当前所有已知的信息，那么对市场价格的预测来说，即便是预测对了，那也是因为运气，而不是因为预测技术。许多经济学家、金融实践者和市场观察家都认为，当前的信息已全部反映在市场价格中，因此只有那些无法预料（本身无法预测）的信息才可以引起市场价格的变动。换句话说，他们均认同有效市场假说。但这并未阻止社会在未来市场价格变动的预测上投入大量的金钱——如果有效市场假说是正确的，那么为预测市场价格变动而搜集的信息，均注定是无用的。

935

如果通过私人方法可以提前获得新的信息，或者得到更准确的信息，那么，对未来市场价格变动的把握会创造巨大的利润。举例来说，几个纽约和芝加哥贸易公司购买了私人的天气预报服务，因为它们认为这样可以得到更准确的信息预测。1988 年，私人气象台碰巧首先预测到美国中西部谷物种植带将有大旱，在随后两年里，大旱使得小麦和其他谷物的价格上升到很高的水平。据说这些购买私人天气预报服务的贸易公司均赚得盆满钵满。

相关内容

对哲学家和普通大众来说，一个同样非常重要的问题是：物品、服务和资源的合理价值应怎样决定。在过去，物品的价格更多地是由君主、国王、教皇、同业公会、代表、当权者和总统决定，而不是由自由市场决定。当短缺或过剩出现时，便意味着价格制定的错误。不可避免地，前一类定价行为在遇到问题时，总会暂时地被市场定价所取代。在自由市场下，价格总可以迅速调整，解决短缺或过剩问题，直到下一次价格被重新确定。

固定市场价格并不难，但要想使价格处于合理的水平则几乎不可能。政治家之所以喜欢制定价格，因为这是一种不必依赖政府收入增加，就可以资助一些需要帮助的选举人的方法（但代价则是资助能力的减少）。政治价格通常让位于市场价格，所需援助的人越少，这种让位也就越彻底。

从长期的观点看，固定价格只是暂时的现象。如果固定价格高于市场价格，则必然会出现剩余，这意味着随后价格必定降至市场价格，低于之前的固定价格水平。如果固定价格低于市场价格，必然会出现短缺，随后的调整过程和前者相反。这一事实不仅对物品成立，对货币同样也成立。美元币值的高估，将导致美元的过渡供给，这又会使它贬值。

卖者总是抱怨其生产的产品售价过低；买者总是抱怨他所出的价格过高——过去如此，将来也必定如此。直到 20 世纪早期大不列颠的经济学家阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924），将市场参与者分为买卖双方，给定决定供给和需求的因素，然后才引出了市场价格的概念。当由市场本身给物品定价时，卖者和买者仍可以继续抱怨价格过低或过高，但此时剩余或短缺已不复存在。

有可能部分价格继续通过政治手段，由那些暂时掌握政治权力的人确定。但错误定价的行为则永远无法避免。过剩和短缺的出现是不可避免的，但它们总可以通过价格回到均衡水平来消除。

参考文献

Amacher，Ryan，and Holly Ulbrich. *Principles of Microeconomics*. 4th ed. Cincinnati：South-Western，1989. 极为流行的一本初级水平的大学教材，行文流畅而简明清晰。是经济学科不可或缺的入门读物。第三、五、十章涉及市场价格的有关内容。

Dorfman，Robert. *Prices and Markets*. Englewood Cliffs，N.J.：Prentice-Hall，1978. Prentice-Hall 出版社的现代经济学基础系列之一，为大学经济学专业撰写的基础教材。多夫曼（Dorfman）提出了供给和需求的决定因素，以及在（完全）竞争、垄断和寡头垄断条件下

市场价格的确定，并考察了自由市场定价系统的有效性。

Hailstones，Thomas. *Basic Economics*. Cincinnati：South-Western，1988. 这本经济学教材的读者对象是初入门者，或者仅希望对经济问题有基本了解的人。书的前一半是微观经济学的内容，关于价格的部分写得相当精彩。本书是很好的入门教材。

936 Heilbroner，Robert. *Behind the Veil of Economics*. New York：W. W. Norton，1988. 像在他的其他许多书中一样，海尔布隆纳（Heilbroner）试图在本书中为马克思主义经济学正名，但也像其他著作一样，他又一次失败了，尽管如此，本书还是很能启发人思考，并且可读性很强的。特别是相关的两个专题，"劳动世界"与"价值问题"，两者均有关于劳动价值论的讨论。

Marshall，Alfred. *Principles of Economics*. 2 vols. 9th variorum ed. Annotations by C. W. Guillebaud. London：Macmillan for the Royal Economic Society，1961. 马歇尔的巨著。尽管写于1890年，本书的可读性依然很强。本书是马歇尔专为非专业人士写就的，风格让人很容易接受。第二卷中包括了所有的注释和方程。

Mundell，Robert. *Man and Economics*：*The Science of Choice*. New York：McGraw-Hill，1968. 这本小书很简单，读起来也很舒服。作者是世界著名的经济学家，拥有广泛的读者，书中有很多奇闻轶事，既能说明问题，又具娱乐性。价值或市场价格的决定部分写得很不错。极力推荐。

Shapiro，Milton. *Foundations of the Market-Price System*. New York：St. Martin's Press，1983. 作者博士论文的再版。向读者介绍了用供给和需求工具决定市场价格的方法，书中的参考文献对部分中级水平的学生来说可能有些用处。不是很好读，初学者不宜尝试。

互参条目

Arbitrage，套利；Capitalism，资本主义；Change in Demand，需求的变动；Classical Economics，古典经济学；The Demand Function，需求函数；Efficiency，效率；Equilibrium：General，一般均衡；Exchange Rates：Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；Futures Markets，期货市场；The Market and Basic Economic Questions，市场和基本经济问题；Microeconomics，微观经济学；Price Ceilings，最高限价；Shortages，短缺；Spot and Forward Markets，即期和远期市场。

拉尔夫·C·卡邦一世（Ralph C. Gamble，Jr.） 著
王 引 译
李明志 校

MARKET STRUCTURE
市场结构

937 **经济学类别**：*产业经济学*

研究领域：*产业组织和公共政策；产业研究*

市场结构是一种产业评价，它考虑竞争和垄断的程度，或者简单地说，它研究某一产业中，给定市场上厂商的产业组织（特征）。决定市场结构的因素有很多，比如厂商如何组织生产，怎样给其产品定价，买者和卖者的数量，产品的相似和差异以及进入、退出的难易等。

主要术语

竞争（COMPETITION）：*在给定行业中，竞争指有许多厂商抢夺市场份额的情况。*

规模经济（ECONOMIES OF SCALE）：*随着产量的增加，如果生产技术使得厂商的长期平均总成本曲线有显著下降，则称存在规模经济；使用流水线的大量生产即是此例。*

垄断竞争（MONOPOLISTIC COMPETITION）：*竞争的一种形式，行业中有许多规模不大的企业，生产差异化产品。*

垄断（MONOPOLY）：*行业由一个卖者主导的情况，行业产品基本全由这个卖者提供，不存在有力的竞争者。*

寡头垄断（OLIGOPOLY）：*行业由少数几个大企业主导的情况。*

完全竞争（PERFECT COMPETITION）：*行业中有大量的买者和卖者，其中卖者均没有主导市场的能力，并且生产相同的产品。*

综　述

市场结构是对各行业中企业组织的一种评价。它可能是完全竞争的，或者是垄断竞争的，也可能是寡头垄断或垄断。

在第一种情形，即完全竞争下，企业的数目很大，没有企业对产品的价格有显著影响。进入壁垒也很小，因此任何企业都可以很容易地进入或退出这个行业。产品是相同的（同质），比如谷物，不像汽车那样存在着产品差异化。所以，竞争的形式主要是价格竞争，不是基于服务或质量的非价格竞争。关于完全竞争的最后一个假设，是买者对市场中交易产品的价格有充分的信息。因此，卖者要价不可能高于市场价格。买者也有很多，他们也没有市场势力。每个人都被视为价格接受者（相反则是价格制定者），没有大到足以影响价格的企业。企业间的竞争是自由市场的理想情况，因为它使价格下降到最低平均成本的水平。

农业的情况和上述描述的情况最为相近。在美国，有超过100万家农场，因此，每个企业的产出对供求均衡价格——自由市场价格——没有影响。任何企业的需求曲线都是位于市场价格水平的水平线。企业可以选择多卖一些，或少卖一些，但这不会改变产品的价格。所以，我们可以说企业没有市场势力，市场可以近似地看成是完全竞争的。这种市场结构也是最有效率的，因为企业间的竞争极大地降低了产品的价格。在长期内，只有最具效率的企业方能生存下来，产品的价格等于生产的最低平均成本，其中包括了资本和管理成本。因此，买者可以以最低的价格购买产品，这个价格就

是他的机会成本，它反映了产品的相对稀缺程度。

为了最大化自己的利润，企业会选择在边际成本（多生产一单位产品带来的成本增加量）上升至价格水平处生产，对社会来说这也是最优的。不存在超额利润，因为如果存在超额利润，就会有新的企业进入，进一步压低价格。为了求生存，企业对价格变化会做出迅速反应，自动将生产调整到有效率的水平，并且这一过程决不拖泥带水。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）称这种配置资源的方式为指导市场的“看不见的手”。它对消费者和生产者有类似的影响，并且这种影响从社会的角度看是正面的。

市场结构或曰产业组织的分类中，最重要的是垄断竞争，因为它包括了90%以上的企业。这类企业的规模不大，分布于零售、批发和服务等行业，后者包括快餐连锁、餐馆、法律服务和医疗服务等。尽管这类行业中企业数目很多，但因为其产品不同质，而是差异化的，所以它们之间不是完全竞争的。“垄断”一词来源于企业不大的垄断势力，因为其产品是有差异的。为了提高产品销量，每个企业都会在非价格因素上做广告宣传，比如更好或更快地服务，在风格、保质期、购物环境、地理位置、包装和形象上力求差异等。在完全竞争行业，因为所有企业的产品都是彼此相同的，所以它们不会去做广告。除非垄断竞争企业生产的产品更好，否则它们不可能使定价长期高于成本，因为对潜在竞争者来说，这样的行业也不存在显著的进入壁垒。

938

在大多数制造业部门，行业都是由少数几个大企业主导的。这种情形称为寡头垄断。每个企业规模都很大，也有不小的市场份额，并且相互之间在价格、产量上是互相影响的。因此，这类行业中，非价格竞争很常见。寡头垄断的例子包括汽车、化学制品、飞机、石化、计算机芯片和钢铁等行业。因为规模经济的存在，进入可能比较困难。像美国的汽车市场，唯一进入的可能就是来自海外的企业，因为对任意企业来说，只有产量达到一定水平，它的成本（以及价格）才有竞争力。寡头垄断者总是尽可能在产品风格、保质期、服务和可靠性上寻求差异，因此这类行业大都称为差异化寡头垄断。

在对市场结构进行的一般分类中，完全竞争行业几乎不存在，而垄断行业则很少存在。垄断者没有竞争对手，它对产品收取垄断价格。为了维持这种状况，它必须将竞争者排斥在行业之外。政府保护可以做到这一点，比如版权法、专利法，或者在广播站、电视台、医疗服务、法律服务等行业颁发经营许可证。技术变化使得专利及其他政府许可的垄断势力丧失效力。其他垄断势力来自对某种自然资源的大量占有，比如钻石行业中的戴比尔斯（DeBeers）公司，以及石油行业中的石油输出国组织（Organization of Petroleum Exporting Countries，OPEC）。在公共设施行业存在自然垄断，政府赋予了自来水、市话、发电和天然气服务等行业排他性经营权。之所以这么做，是因为如果有两条输水管道服务同一处居民，其成本会比一条要高。因此，自然垄断行业由政府规制，以保证有更大的投入。

应　用

在美国，公共政策以经济效率（低价格，高产量）为目标，这是和竞争分不开的；同时为了保障经济自由，垄断势力则在排斥之列。行业中企业的数目越小，它们的市场势力就越大，这使得它们能将价格提高到成本之上。所以，兼并就很受质疑，甚至在某些情况下是被反垄断法所制止的。像公共设施等自然垄断行业，其价格受政府管制。但是，农业则不受反垄断法的限制。

寡头垄断者拥有一定的市场势力。除了寡头的市场行为之外，有一个问题是寡头对技术进步有何正面的影响。关于市场行为，在20世纪50年代曾发生过一起关于寡头限价的经典案例，两个最大的重型电气设备制造商组成一个卡特尔，希望以此控制产品价格。在合作的合同中，它们根据月相的变化开出高价或低价。最后两家公司都被指控限价，作为惩罚，它们的顾客还得到了三倍于损失的赔偿。另外，公

司的主管还因此进了监狱。

反垄断政策不仅控制限价行为和大企业的不公平竞争行为，如果兼并可能会减少竞争，此时它也会控制企业的规模。因此，有些兼并是违法的，而像国际商业机器公司（International Business Machines，IBM）则面临着被解体的危险。考察国际市场和加剧的国际竞争，可以看出美国政府在一些反垄断案件上做法的

939

不当之处。在电话垄断一案中，美国电话电报公司（American Telephone and Telegraph，AT&T）和里根政府达成庭外和解，将AT&T分解为八个本地电话公司。这样，长途电话市场放开竞争，本地电话公司也就有激励提高自己的效率。

在航空业，政府规定飞机票价，并阻止新进入者，这似乎是为了保护寡头们的利益。在解除管制之前，美国民用航空委员会（Civil Aeronautics Board）控制州与州之间的航空路线和票价，对所有申请开辟长途航线的新运营商，委员会一律驳回。因此，航空公司之间的竞争被限制在非价格层面。管制，与其说是为了公众的利益，还不如说是为了航空公司的利益。各公司在更好的伙食、免费饮料以及准点起飞、正点到达上竞争。像在加利福尼亚一州之内的航班，票价不受限制，和受管制的华盛顿——纽约航线票价相比就低很多。当国会于1978年通过《航空业解除管制法案》（Airline Deregulation Act）后，仅在当年，飞机票价就下降了20%，乘客则增加了40%。在随后几年里，更多的航空公司进入这个市场，票价进一步下降。许多人认为，管制对生产不利，因为受管制企业影响政策制定者容易，但影响公众则非常困难。

工会也不受反垄断法的约束，有人认为，在影响劳动力工资水平上，工会的势力甚至比最大的企业也要大许多。此外，工会还会限制新手进入一个技术性领域。

专业协会的政府特许执业，也导致了医疗服务和法律服务的垄断，因为其中从业者的进入、开业都受到限制。房地产行业和建筑行业类似的限制也使得这些行业的佣金居高不下。反垄断政策沿着本来的方向在缓慢前进。而健康维护组织（health maintenance organization）、律师助理服务（paralegal services）和折扣券商（discount brokers）之间的竞争，则日趋激烈。

相关内容

在19世纪早期，美国经济中的竞争还是很激烈的，因为企业和农场的规模都很小，每个企业对市场价格几乎都没有影响。但内战之后，随着部分公司的快速成长，同时伴随着公司间的兼并，一些大企业应运而生了。

19世纪80年代和90年代出现了第一次兼并浪潮，其特点是横向兼并，即为了增加自己的市场份额，公司购并自己的竞争者。在石油、威士忌、糖、石墨和棉花等产业出现了大型托拉斯，开始了"强盗式资本家"时代。所有国内原产石油的90%均由标准石油公司（Standard Oil）炼制，它还拥有80%的输油管道。1890年通过的《谢尔曼反托拉斯法案》（Sherman Antitrust Act）和1914年通过的《克莱顿法案》（Clayton Act），肢解了上述公司中的大部分。

第二次兼并浪潮发生于20世纪20年代。这类兼并都是纵向的，即为了控制整个生产流程，企业向上兼并自己或竞争对手的供应商，向下兼并自己或竞争对手的销售商。因为拥有上游供应商的企业可以控制供货价格，竞争被削弱了。

20世纪60年代发生了第三次兼并浪潮。这类兼并属于混合兼并，企业为了快速增长，同时降低经营风险，它们兼并了一些和自己主业不相干的企业。这一时期的国际电话电报公司（International Telephone and Telegraph）、立顿（Litton）、Ling Tempco Vought和特力得（Teledyne）等巨人公司成长极为迅速。但许多这类兼并却变得难以管理，损失了盈利能力，最终或者再次出售不相关的兼并公司，或者陷入破产的境地。

尽管卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）曾说过，资本主义最终必然会走向垄断，但事实表明情况并非如此。快速的技术变化和创新（特别是小公司），在国际市场上海外企业

带来竞争的加剧和制造业相比服务业经济的上升，都使得市场结构变得更具竞争性、动态性。

目前人们已经认识到，决定市场结构的主要因素是竞争力。因此在很大程度上说，制造业中的市场结构反映了规模经济和其他效率因素。相应地，其他国家集中度较高的行业，在美国一般集中度也比较高。其他国家集中度较低的行业，在美国一般也同样如此。

940 专利法、版权法和商标法带来的合法保护，可能导致进一步的垄断和集中。但行业的集中和合谋并没有必然的联系。诸如对某些行业进行管制的政府政策，也是形成市场势力的一个因素。另外，机遇、兼并和企业家才能的不同，也会使企业的增长率有所不同，从而导致不同的市场结构。不论反垄断政策怎样，因为竞争力的强大，和20世纪早期相比，现在美国的产业结构已经发生了巨大的变化。

参考文献

Brozen, Yale, ed. *The Competitive Economy*. Morristown, N.J.: General Learning Press, 1975. 布罗曾（Brozen）曾和肯尼斯·J·阿罗（Kenneth J. Arrow）、阿瑟·拉弗（Arthur Laffer）、约瑟夫·熊比特（Joseph Schumpeter）、乔治·J·斯蒂格勒（George J. Stigler）和J·弗雷德·威斯通（J. Fred Weston）等人合作编著了关于不完全竞争、管制、反垄断和反垄断法应用的一本非常好的选集。尤其适合非专业人士和大学生阅读。

Clarkson, Kenneth W., and Roger Miller. *Industrial Organization*. New York: McGraw-Hill, 1982. 这是关于产业组织、经济理论、相关证据和公共政策的一本不错的入门读物，其中还有关于反垄断的一些案例。书中图表很多。非常适合大学生和非专业人士阅读。

Greer, Douglas F. *Industrial Organization and Public Policy*. 2d ed. New York: Macmillan, 1984. 关于产业组织的一本可读性很强的综述，内容从完全竞争到垄断，包括早期和近期的一些反垄断案例研究。关于广告、公司战略和技术变化有很好的论述。适合大学生阅读。

Hunt, E.K., and Howard J. Sherman. Economics: An Introduction to Traditional and Radical Views. 6th ed. New York: Harper & Row, 1990. 以马克思主义历史观为出发点，本书的可读性很强，以古希腊的经济演变开始；随后介绍了重商主义、资本主义的兴起、垄断势力、收入分配和经济理论；最后以比较经济制度结束，包括市场社会主义和苏联的中央计划。适合一般读者。

Scherer, F.M., and David Ross. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 3d ed. Boston: Houghton Mifflin, 1990. 可能是关于产业组织最全面的一本书（700页），涉及了所有相关问题，并列举了各问题的主要论文。包括欧洲和其他国家的市场结构和经济表现。关于反垄断和其他问题的脚注有时达半页之多。非常适合研究生水平读者阅读。

Sharp, Ansel, Charles A. Register, and Richard H. Leftwich. *Economics of Social Issues*. 9th 3d. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1990. 对大企业和垄断势力的经济学研究有很好的阐述。本书也包括其他论题，如航空业管制、解除管制的历史，政府对价格、污染、通货膨胀和贫穷的控制等。适合非专业人士和大学生阅读。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Barriers to Entry，进入壁垒；Industrial Organization，产业组织；Monopolies and Competition，垄断和竞争；Oligopolies and Industrial Concentration，寡头垄断与产业集中；Price Fixing，价格规定。

弗兰克·比尔斯（**Frank Billes**）著

王 引 译

李明志 校

THE MARSHALL-LERNER CONDITION
马歇尔-勒纳条件

941 **经济学类别**：国际经济学
研究领域：国际金融

马歇尔-勒纳条件是在两个国家、两种产品情况下的价格均衡条件。实际中这个条件很容易得到，因而在汇率、关税和国际资本流动方面，当考虑政策和预测时，有重要的运用。

主要术语

从价税率（AD VALOREM TARIFF）：指针对产品价格征收固定比率的税，通常用于进口物品征税。

需求弹性（ELASTICITY OF DEMAND）：需求量变化的百分比除以价格变化的百分比。

汇率（EXCHANGE RATE）：一单位外币可以兑换本币的数量。

购买力平价（PURCHASING POWER PARITY）：汇率决定理论中的一种，它考虑了国家间价格指数的影响。

稳定均衡（STABLE EQUILIBRIUM）：各经济变量的均衡点，在这样的点上，变量值是收敛的。

贸易条件（TERMS OF TRADE）：指一国进口品相对其出口品价值的大小；贸易条件的改善意味着进口品价格相对提高。

综　述

用马歇尔的话说，马歇尔-勒纳条件是纯理论中的一个术语，最先是由阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）提出的。它描绘了两国之间的商品交换在均衡贸易条件下发生的情形，说这种均衡是稳定的，是自然科学中常用的说法，意指当出现一个短时间扰动时，贸易条件、贸易量有向原有均衡点或一个类似均衡点移动的趋势。总之，在受到干扰时，这种均衡不会“扩散”。

马歇尔的分析限于两个国家贸易两种产品的情况。其中哪个国家出口哪种产品是预先给定的，出口的目的是为了进口另一种产品。在每个国家，市场价值被表述为要获得给定的进口量，它愿意拿出多少产品用于出口。马歇尔假设，对一个国家来说，随着产品进口量越来越大，它所愿意用以交换的自己产品出口量的边际增加值会越来越小。这一过程会持续下去，直至达到这样的一点，在此以后，进口量的增加只能获得相对（之前）更小的出口量。在这一点，这个国家所愿意提供的边际出口量是负的，此时称它为了进口提供的出口条件是“缺乏弹性”的。只要对递增的进口量来说，它仍愿意出口自己的产品——提供的边际出口量是正的——就称之为“有弹性”的。

在理解马歇尔-勒纳条件时，弄清楚“有弹性”和“缺乏弹性”的含义非常关键。如果随着进口的增加，出于交换的目的，一国愿意出口的数量也上升了，就称它提供的条件是有弹性的，计算的弹性系数大于1。如果随着进口的增加，它愿意出口的数量减少了，则称它提供的条件是缺乏弹性的，计算的弹性系数虽然是正的，但小于1。系数本身的含义，是在给定贸易条件变化百分比的前提下，出口变化的百分比。贸易条件可以理解为进口商品与出口商品的相对价格，或者是为了从其他国家进口一定量的某种产品，一国必须出口的另一种产

品的数量。粗略地说，一方面，如果弹性系数小于1，意味着为了得到更多的进口商品，一国必须降低其出口商品的相对价值。另一方面，如果一个国家可以得到更多的进口，但不用大幅降低其出口商品的相对价值（贸易条件），这就意味着它的贸易伙伴提供的条件是有弹性的，其弹性系数大于1。

有必要决定均衡时的国际价值，即进出口之间的贸易条件。在实际贸易中，为了得到进口，每个国家都必须付出一定的出口。如果满足下述两个条件，就称交换是均衡的：首先，一个国家的出口等于另一个国家的进口；其次，每个国家对当前的贸易条件都是满意的——它们都不愿以自己的出口多换取一些来自其他国家的出口。也就是说，在当前的贸易条件下，一国不愿意减少自己的贸易量，这种情况为产权所排斥。

942

马歇尔观察到，一般来说，如果一个国家处于贸易的非均衡状态——在当前贸易条件下，它愿意多出口一些，以换取更多的进口——这将使得它的出口品相对进口品来说变得更便宜，即恶化它的贸易条件。如果这种恶化过程是向均衡收敛的，则称此时的均衡是稳定的。对经济分析来说，这类均衡概念很有价值，因此，决定均衡在哪些条件下是稳定的也极为重要。这一“稳定条件”——马歇尔-勒纳条件——是说，为了进口，两国针对出口所提出条件的弹性之和大于1。马歇尔曾坦率地承认，这一条件的证明很复杂。读一下他引用的约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873）的话，或许不无裨益，这段话是关于国际贸易分析的一般论题：

> 关于国际贸易的理论必然有一定难度。穆勒在介绍这一问题时说过，“我必须告诉读者，现在我们进入了政治经济学讨论的最困难的问题：这一论题无法简化；为了跟上随后的一系列推理，读者必须（和这门科学之前部分相比）花更多的精力。”关于这一论题，有很大的无法避免的困难：学生经常在此犯错误，但在讨论这一纯理论时，如果他们不以货币单位提及一国的进出口，这些错误又是很容易避免的。

尽管有这样的忠告，但我们可以容易地以一种非正式的方法解释马歇尔-勒纳条件的弹性限制。如果两个国家为了交易彼此的陶器进行谈判，给定价格的微小调整，假设它们可以灵活地调整它们生产陶器的数量（也就是说，供给弹性相当大），那么均衡交易受冲击的可能性的存在，就足以保证贸易的存在。另一方面，如果很难调整贸易量，那双方很有可能达不成任何协议。

应　用

关于两国物物交易的马歇尔-勒纳条件，同样也适用于其他更复杂的情形；马歇尔的纯理论现在变得非常有用。他的分析起初是针对原有国际金本位下的固定汇率制度，但对其他汇率制度，特别是二战期间及布雷顿森林体系有效期间的“可调整盯住”（adjustable peg），也有重要的应用，对当前的浮动汇率制度也同样适用。

首先，我们看针对金本位制下的固定汇率制度，马歇尔-勒纳条件的应用。马歇尔对问题中的货币因素没有给予特别的关注，因为他证明，只要国内价格可以灵活调整，同时马歇尔-勒纳条件满足，那么贸易差额的调整基本和货币无关。金本位制下的调整通常依赖于国内价格和工资或上或下的灵活变动。

R. K. 安徒生（R. K. Anderson）和高山晟（Akira Takayama）将马歇尔的结论扩展到包括固定汇率制变动的情况。在一个贸易支付差额的货币模型中，他们在金本位制下的国际价格调整中引入货币和国际贸易，他们证明，如果两国的国内价格均是可以灵活调整的，那么汇率的变动在逻辑上等价于黄金兑换。这也印证了一战后政策制定者的一个假设，当时许多坚持金本位制的国家纷纷被迫放弃这一制度。经济学家们开始认为，改变金本位制下的固定汇率制度，可能是调整贸易差额最有利的办法，依靠国内价格和工资的调整则是行不通的。这种关于改变固定汇率的想法，是汇率理论中著

名的购买力平价理论的简化版本，这种理论认为，汇率应该根据各国的一些价格指数来确定。不管它是否是购买力平价的简化，对固定汇率的这一变动，其成功依然取决于马歇尔-勒纳条件：只有当这一条件满足时，新汇率才是有效的。比如，如果低估了本国货币，那么国内的贸易逆差余额就无法弥补，除非马歇尔-勒纳条件重新成立。

943 有些经济学家质疑固定汇率究竟有无存在的必要。许多经济学家认为，就一般意义上的价格信号功能来说，外汇汇率应由市场供求决定，而不应该由政府以黄金价格确定的货币的价值来决定。这一想法成立与否也取决于一个稳定性条件——马歇尔-勒纳条件。对马歇尔来说，调整过程即国内价格的调整过程。对浮动汇率来说，调整的任务则转移到外汇汇率本身，但不管怎样，成功的条件是相同的。

马歇尔-勒纳条件的另一个应用是关税政策，这是贸易余额结果的一个自然推广。关税一般都是指进口关税，目的是为了限制进口。但是，只有当马歇尔-勒纳条件成立时，关税才能够限制进口。正是基于关税问题的应用，这一条件的名称才加进了勒纳的名字：阿巴·勒纳（Abba Lerner，1905—1982）写了几篇关于关税政策的论文，均使用了著名的稳定性条件。

这一条件的最后一个应用是研究资本在国与国之间流动的影响。虽然古典政治经济学家们没有正式地考虑过这个问题，但现代经济的一个现实是货币资本在国与国之间转移。这类例子包括官方转移，或者“国际援助”，或者是购买外国商业企业的债券和股份。转移的结果是自相矛盾的，除非我们在马歇尔-勒纳条件下重新审视这一问题。在短期里，任何形式的资本转移都将提高受资国的贸易条件。本质上说，就提供资本的国家而言，它所提供的条件变好了：为进口等量的产品，它出口了更多的产品。这意味着，如果马歇尔-勒纳条件满足，受资国的贸易条件将得到改善，但上述条件非常重要：只是在资本流动的初期里，上述结论才是成立的。以后，账单总是要付的，资本流动的方向会和原来相反，在马歇尔-勒纳条件下的贸易条件，也会受到相反的影响。

值得一提的是，资本转移对贸易条件的影响，尽管看起来有矛盾，但在国际金本位制下，它却是和黄金流动的效果一致的，后一种情况下，我们仍然假设马歇尔-勒纳条件成立。

相关内容

马歇尔曾明确指出，他的纯理论试图将大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）和穆勒的猜想正式化。这两位经济学家使用了数字的例子，但对马歇尔来说，他觉得这还不够。古典的例证，至少可以追溯到大卫·休谟（David Hume，1711—1776）的关于国际金本位的价格—货币—流转机制模型（model of the price-specie-flow mechanism）。

休谟理论的特点是实证，并且因为他施加的事实限制，他的理论也是“正确”的。简单来说，他的结论保证了马歇尔-勒纳条件在某种程度上是成立的。李嘉图和穆勒很大程度上并没有放弃休谟的处理方法，他们认为有必要用数字实例分析休谟的概念。马歇尔代表了现代经济学的时代，这个时候，除了一些偶然的观察之外，已经有必要将一些事实性的假设固定下来了。这一固定是逻辑条件，而不是典型事实。这类逻辑条件仍然依赖于对外部世界的观察。

马歇尔-勒纳条件是一个逻辑条件，但它并不是一个套套逻辑：两国的进口需求可以完全没有弹性——两国的弹性系数均为0——此时马歇尔-勒纳条件不成立。但有一个事实使得这一条件能够被当做原理加以使用：随着贸易国数量的增加，这个条件成立的可能性会随之增加。这样，当马歇尔假设只有两个国家时，他实际上做出了一个“所有其他条件保持不变”的假设。

马歇尔-勒纳条件可以被归为一种科学陈述。正如经济学中其他可以被精确估计的量一样，一国进口需求弹性也是可以估计的。然而，马歇尔-勒纳条件成立与否却不用每次都检验。它被政府机构用以评估政策决策对关税、汇率和国际转移的影响，但它很少被直接证明了。这也可能间接地反映了它为何这样有用：因为

它总是正确的，所以它是可用的。国家的提供曲线往往弹性很大，这使得根据马歇尔-勒纳条件推测的结果几乎总是正确的。

参考文献

944 Caves, Richard E., and Ronald W. Jones. *World Trade and Payments*. Boston: Little, Brown, 1986. 可能是同时期关于国际贸易理论中阐述最清晰的一本。包括了马歇尔-勒纳条件的完整、简要的数学推导。

Keynes, John Maynard. "The German Transfer." In *Readings in the Theory of International Trade*. Philadelphia: Blakeston, 1950. 在关于资本转移的实际作用上，凯恩斯的论文（最初发表于1929年）以及后面列出的俄林的论文，分别给出了两种经典但互相对立的观点，前者的结论依赖于马歇尔-勒纳条件。

Lerner, A. P. "The Diagrammatical Representation of Cost Conditions in International Trade." *Economica* 7 (1932): 346-356. 正是这篇论文将勒纳的名字加进了"马歇尔-勒纳"这一名称中。同时参见勒纳的论文"The Symmetry Between Import and Export Taxes" (*Economica*, n. s. 4, 1936), pages. 308-313.

Marshall, Alfred. "The Pure Theory of Foreign Trade." In *London School of Economics Reprints*. London: London School of Economics, 1930. 相关性质和结论的推导。可读性很强；包括了原始图表。

Ohlin, Bertil. "The Reparation Problem: A Discussion." In *Readings in the Theory of International Trade*. Philadelphia: Blakeston, 1950. 凯恩斯的那篇论文（前面的参考文献）的姐妹篇，也发表于1929年，都是关于德国转移的著名争论的。本文的分析中没有明确提到马歇尔-勒纳条件。

Takayama, A., and R. K. Anderson. "Devaluation, The Specie Flow Mechanism, and the Steady State." *Review of Economic Studies* 44 (June, 1977): 347-361. 这篇论文尽管技术性很强，但可读性也很强，在本文中，作者研究了金本位和汇率均衡的关系。多次用到了马歇尔-勒纳稳定性条件。关于贸易支付差额调整的经典货币模型。

互参条目

Adjustment Processes and Stability，调整过程和稳定性；Elasticity，弹性；Exchange Rates: Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；Partial Equilibrium Analysis，局部均衡分析；Purchasing Power Parity，购买力平价。

彼得·弗莱韦特 (Peter Frevert) 著
刘启 译
李明志 校

MARXIST ECONOMICS
马克思主义经济学

945 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论和经济思想史

卡尔·马克思的经济理论常常被认为是"共产主义"理论，对自由企业制度的相关理论和已有事实来说，它是一个最具系统性的挑战。这一理论假设，剥削阶级和被剥削阶级的利益必然发生冲突，只有废除私有产权，才能使劳动者的产品归实际生产者所有，从而才有可能获得"最大多数人的最大幸福"。

主要术语

资产阶级（BOURGEOISIE）：指封建主义最后阶段出现的一个重要的过渡阶级；它们创造了资本财富新的来源，以此促进并随后主导了资本主义生产模式。

生产模式（MODE OF PRODUCTION）：指社会的、政治的，特别是经济的安排的总体，在马克思历史唯物主义理论中，它是人性的状态，或者是人性的组成部分。

无产阶级（PROLETARIAT）：社会中的一部分人，他们仅靠"出售"自己的劳动换取工资才能生存下去。

剩余价值（SURPLUS VALUE）：以市场价格衡量的被创造出来的价值，在所有的成本（原材料、工具和劳动成本）都扣除之后，剩余的部分会归重要生产资料的所有者拥有。

使用价值（USE VALUE）：在不考虑市场上套利中介的条件下，实际生产者在使用他们的劳动生产某种产品的过程中，某物对他们来说具有多少直接的实际价值。

综　述

和卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）留给19和20世纪同样重要的其他遗产相比，我们很难将它们和马克思主义经济学理论的作用、内容区分开来。很显然，马克思的理论对政治经济学的理论领域和实践领域均有贡献。在他和弗里德里希·恩格斯（Friedrich Engels，1820—1895）完成的《共产党宣言》（*Manifest der Kommunistischen Partei*，1848；*The Communist Manifesto*，1850）的当年，其思想中政治部分已经在现实中生根了——这在几个欧洲国家是以革命的形式表现出来的。到了20世纪中叶，世界上最著名的革命性社会主义国家均在标榜马克思主义的意识形态和经济思想，如苏联（建立于1917年，以马克思主义—列宁主义为指导）和中华人民共和国（建立于1949年，以马克思主义—毛泽东主义为指导）。马克思主义的这两个应用蕴涵着一个假设，即根据马克思的教导，政治控制可用以推行经济政策。但马克思主义的如此运用显然是违背了马克思主义经济理论的最初原则。

回到马克思主义经济学的基本原则上来，它实际上是基于一个假设，即生产是经济活动中最为重要的部分，实际上也是整个人类活动中最为重要的部分。在任何一个社会中，物质生产活动都应该比其他活动重要，如生产产品的交换，货币的使用等，为了实现最基本的经济目标，即物质层面上生命的延续，这类活动可能并不是必须进行的。基于这一理由，马克

思主义经济理论主要对各种生产模式做了仔细的比较分析。

生产模式的定义，是任何经济体中不同成员获得关键生产要素，如资本（土地、原材料、生产工具）和劳动的难易程度。根据马克思的观点，在完全自给自足的经济中，为了得到某种产品直接的使用价值，个人或团体劳动者可以直接利用生产工具和资源（广义上的资本）而不需要受任何中间环节的影响。从这个概念可以推出历史上有关获得关键生产资料的各种可检验安排，此外再加上贸易、营销等不被认为是关键性生产资料的经济现象，就给马克思主义经济学提供了一个比较分析的框架，并以此推出纯粹马克思主义体系下共产主义的基础。

虽然马克思提出了分析早期的并且显然是剥削性质的、建立在奴隶制和封建制基础上的生产模式，但他在关于共产主义经济模式的相关论述中，其症结则出在他只是对当时资本主义的生产模式做了研究。在刻画资本主义生产模式的特点时，有两个重要的因素——首先是资本（包括用于投资的货币）和生产要素（土地、建筑物和机器）会在某一类人手中不断积累，其次，劳动转换成一种待售商品（用以交换工资）。资本的积累便产生了马克思所谓的资产阶级，而劳动者为了要“出卖”自己的劳动力，其对资产阶级的依赖性会增加，这便产生了所谓的无产阶级。无产阶级（和资本主义以前的小农阶级不同）的主要特点，便是缺乏获得关键性生产资料的机会，同时，他们为了获得工资而签订的劳资合约，则会加重这种情况（作为他人的生产要素）。工资以货币的形式支付给无产阶级，使他们能够满足自己基本的经济需要，即到市场上购买产品（大部分情况下是用他们自己的劳动生产的，尽管是自己生产的，他们也不一定能得到），市场是资本主义体系主要力量——利润边际——的生存之道。

马克思用剩余价值定义资本主义体系下的利润。简单说来，剩余价值是资本家拥有产品的市场价值与相应的成本（原材料、工具或机器、劳动力工资）之间的差额，以货币为单位计量。只要劳动力或原材料的成本降低了，资本家的剩余价值就会增加——它们或者是直接的利润，或者用于资本家控制的生产过程的再投资。资本家努力提高剩余价值和利润的结果，必然是加重对无产阶级的剥削，因为后者依赖于他们的工资，这是他们谋生的唯一手段，这使得他们会在劳动力的供求市场上相互竞争。当劳动力的供给超过需求时，资本家就可以自由地降低工资水平。对劳动力需求的严重不足，会产生一个“不健康”的失业水平，因而会产生一个衰退周期。在这样的时期，资本家普遍不愿意将投资（对劳动和资本的投资）维持在可持续发展的水平，这会严重影响资本家赖以生存的基础，具有讽刺意味的是，这正是他们雇用来的工人的需求，它反映了工人的购买力。在极端的情况下，当各种生产要素的供求都不能达到均衡的时候，衰退的条件便满足了。这对资本家和劳动者同样不利，马克思主义经济学家将衰退视为资本主义生产模式无法永远存在下去的明确证明。

关于马克思对资本主义生产模式缺陷这一观点的简单描述，已经足以让我们得出他所建议的解决办法。马克思主义经济体系的基础是，通过废除排他性的私人利润动机，可以消灭与早期生产模式相关的，特别是资产阶级和无产阶级之间的阶级斗争问题。在马克思主义经济体系中，理论上说，生产资料不是独占的，劳动的果实也不是专属于那些生产者，而是属于整个社会的，其出售也是以监管的方式流回到生产者手里，他们需要的是产品的使用价值，而不是为了利润。

那些对苏联的共产主义模式非常熟悉的人都观察到，消除“资本主义式”的利润动机，并没有实现马克思所谓的无阶级社会，经济并没有整体属于生产者。相反，因为不存在对生产过程的任何私有产权，所有重要的经济功能都由国家来实现。一旦国家开始监管生产和消费的方方面面，系统在本质上就变成了泛政治的，因此并没有形成真正的马克思主义的生产模式。

应　用

虽然马克思本人及他人留下了大量的文献，

但实际上将马克思主义经济学真正应用于实践的却并不多。这主要是因为下述的事实，尽管马克思的理论阐述了无产阶级对资本主义生产模式“不可避免”的革命，但真正要努力推行马克思的体系，不仅要进行专门的政治革命，还要对一切不符合革命性生产模式的东西进行改造，这是马克思的理论所强调的。基于马克思主义的权威性，经济计划在19世纪有过一些实验，很零散，并且都被不成功的革命所阻，而后者往往被认为代表了马克思的政治和经济观点。另外，在20世纪，只有少数几个国家长期执行了马克思主义经济学原理（1990年之前的苏联，1949年之后的中国，以及1958年之后的古巴）。因为后两个马克思主义经济制度，包括其他一些不那么重要的马克思主义政治实验，都是以俄国为先例的，所以考察一下苏联在全盛时期推行马克思主义的经验就会很有帮助。

947

在苏联进行试行马克思主义的早期，弗拉基米尔·伊里奇·列宁（Vladimir Ilyich Lenin，1870—1924）他的助手及继任者们都以各种方式努力解决第一个在政治、经济上完全属于马克思主义的经济体所面临的问题，即苏联基本上是一个农业国家，没有资本主义生产模式，也没有产业，体系的性质已经为布尔什维克所推翻。虽然劳工代表大会已被授命推行马克思关于生产者的理论，强制将劳动力和资本转向工业部门，但现实情况则是，俄国的主要产品依然来自土地。因为苏联的土地幅员辽阔，对农业生产要素的征用要比在中央控制的产业工人中“征兵”困难得多。最初，布尔什维克命令红军抓捕富农或者中小规模的农场主，因为他们不但没有转向拿工资的产业部门，反而囤积居奇，企图通过高价出售获利。1920年，当列宁提出了“新经济政策”（New Economic Policy，NEP）时，他发现必须妥协。NEP在消费者部门——特别是那些专门为城市消费者市场提供产品的农场主—恢复有限的私有产权，但仍然保留对大型工业、运输和外贸的控制权。当农业生产者试图用从市场上获得的利润购买工业产品时，他们却发现中央委员会控制了价格，创造了一个完全不公平的市场：和几年前相比，以产业工人劳动力价值为基础，以农产品价值做标准，国家工厂所生产的工业品价格是原先的3倍。由此引发的不满义使NEP继续妥协：不仅超过90%的农场免于被征用为国有农场，或者说是接近马克思主义经济模型的集体农场，并且许多原先不属于苏联重工业部门、被剥夺权力的企业又可以参与谋求私人利益的行为。1924年，当列宁去世的时候，3/4的零售贸易和2/5的批发贸易都是以这种形式进行的。

在列宁的继任者约瑟夫·斯大林（Joseph Stalin，1879—1953）的领导下，苏联经济体系起初保留了NEP的绝大部分特征，这主要是因为他希望自己在政治上的成功能够不受列宁的主要支持者，特别是尼古拉·布哈林（Nikolai Bukharin，1888—1938）的干扰。但是到了20世纪20年代末，特别是在剪除坚定的左翼意识形态竞争对手利昂·托洛斯基（Leon Trotsky，1879—1940）之后，斯大林运用马克思主义经济学给苏联的体系带来了巨大的变化。

首先，斯大林改变了马克思主义的经济含义，不再局限于“原始的马克思主义”观点，他认为，要想取得胜利，经济马克思主义应该成为一场国际性的革命运动。到1929年，他开始在苏联境内贯彻自己的想法，推行全面的经济改革。斯大林认为，只有在国家完全依靠自身资源的时候，这样的改革才有可能发生，因此，他继续扩张国有产业部门，并强制推行农业部门的集体化。

在工业方面，我们可以说斯大林的经济政策并没有真正贯彻马克思主义的基本原理，因为通过NEP，国家利用它在庞大工业上的势力，强行从规模较小的竞争性企业中掠夺稀缺的资本。因为这些企业无法获得资本资源以维持它们的运转，它们实际上是消失了，产业市场也因此成了一个国家完全垄断的市场。在农业部门，斯大林关于马克思主义经济学的观点更是糟糕，因为不仅生产工具经常受到粗暴的征用（装备国营农场和“农民拥有”的集体农场），同时大量的农民还面临着暴力的威胁。任何个人或集团，只要反对斯大林的政策，就要被送到政治监狱里，有些甚至因此而被害。

948

所有这些发展应该放在另一个基本的框架下讨论，它虽然不一定和马克思主义理论有关联，但一定和马克思主义经济学的应用有关。这是一个政治上集权的国家不得不采用的制度，在这一制度下，垄断性的经济计划指导了各个生产性的子部门。虽然在 NEP 下，苏联曾推行了相对公平、强硬的国家经济计划，但实行正式的五年计划则是在斯大林时期。当 20 世纪出现以马克思主义为指导的国家后，在中央经济计划制度下，所有原本被认为是马克思主义经济命令的东西，现在其表象已荡然无存了。那些所谓的马克思主义计划，基于优先考虑某些部门，对生产所作的限制，其目的不是为了所有人的利益，而是为了国家的稳定，军事的强大——显然，这正是马克思曾指责的非“无产阶级专政”（一个常常被引用的马克思主义关于革命的修辞色彩较强的词语），它实际上是为了国家而实行的国家专政。

相关内容

我们必须从两个方面理解马克思主义经济学理论，第一是代表了社会经济学，包括马克思生活和从事写作的 19 世纪政治、环境因素，第二则结合了 20 世纪的新形势，要求在政治上采纳并应用马克思主义的社会学和经济学理论，但其方式则是马克思本人也不会预料到的。

如果没有体力劳动者——当然这是任何社会要想正常运转都必须有的最基本的个体——将不会有马克思主义经济学，这么说并不是没有道理。更具体地说，马克思主义经济学分析主要关注于赚取工资的工人阶级，或者说是无产者。在他生活的时代里，代表性的西方经济体中刚刚兴起了这一阶层，当时还没有占有一定的地位。也许是某种因素——当时所考虑的经济功能的动态变化——促使马克思将劳动者作为他理论中的关键。也许在《共产党宣言》发表的时候，劳动者正处于为自己的利益而斗争的第一个关键阶段，马克思选择在那个时候宣布，从资本主义生产模式向共产主义生产模式的历史性转变已经来到，这是检验他的经济理论正确与否的关键转变。在很大程度上，因为马克思看到了几乎所有经济关系的动态演进，所以他看到了生产模式的革命即将到来，但是，关键在政治方面——也就是说，国家在当下资产阶级生产模式下引入必要的改变——实际中似乎并没有发生变化。这一现象的结果，在马克思主义革命性经济学理论的应用上，只要我们尽可能看深入一些，便知道这是 19 世纪中叶那些希望维持现状的人用手中掌握的重要权力对此进行了镇压。

19 世纪历史的这一特点——马克思主义革命性经济学方法和现有的国家政治体系之间显然存在的、不可调和的冲突——需要和 20 世纪发生的情况进行对比。我们可能发现结论很荒谬：在对资产阶级和国家的斗争中赢得革命的胜利后，马克思主义体系似乎在离开新形势下的非马克思主义国家（政治上）和经济盟友之后，似乎便无法存在，不管它有多么强大的实力。

自 1917 年苏联首次成功地建立革命性的共产主义国家之后，要使马克思主义经济计划得以顺利推行，必须附加一个必要的条件：巨大的国家权力。最初的马克思主义理论并不赞同国家应该正式参与经济过程；相反，马克思的纯共产主义理论和他的思想则是生产者本人直接控制生产要素，最终国家会慢慢消失。但是，20 世纪马克思主义国家的现实表明，生产者被系统地剥夺了决定产品分配的权力。与 19 世纪中叶和 20 世纪中叶相比，社会经济条件最大的变化——在世界范围内，无产阶级，或者说工薪阶级无论是在数量上还是在政治上都起着非常重要的作用——并没有使马克思主义更有可能建立一种可操作的生产模式，而不仅仅是一种理论上的、理想的生产模式。

949

参考文献

Berlin, Isaiah. *Karl Marx: His Life and Environment*. 3d ed. New York: Oxford University Press, 1963. 马克思非常详尽的传记，从更广的程度上将他视为一个经济理论家。不仅考察了他作为记者和研究者的职业，还考察了 19 世纪中期他在德国和英国时所参与的政

治组织。

Caatephores, George. *An Introduction to Marxist Economics*. New York: New York University Press, 1989. 本书综述了马克思主义理论中经济分析的主要内容，以历史唯物主义开始，分别介绍了劳动价值论和有关货币、增长的问题。根据马克思主义理论，它也指出资本主义制度应该为这些领域里所发生的扭曲问题负责。

Lipset, Seymour M. *The Sociology of Marxism*. Berkeley: University of California Press, 1963. 作者为回应乔治·李希泰姆(George Lichtheim)的《马克思主义：历史与批判研究》(*Marxism: An Historical and Critical Study*, New York: Praeger, 1961)一书而写的短文。正如文章标题所说的那样，作者从社会理论和经济理论的角度研究马克思主义，其中对组织有很大的关注。

Strachey, John. *The Nature of Capitalist Crisis*. New York: Covici, Friede, 1935. 从马克思主义的角度清楚地分析了资本主义世界怎样产生了导致20世纪30年代大萧条的条件。主要根据马克思的重要著作《资本论》(Das Kapital, 1867; Capital, 1886)提出了马克思主义的解决办法。

Vygodski, V. S. *The Story of A Great Discovery: How Karl Marx Wrote "Capital"*. Translated by Christopher S. V. Salt. Turnbridge Wells, Abacus Press, 1974. 俄文翻译版。在20世纪中叶马克思主义者对马克思原创理论重要性的评价中，作者的文章具有代表性。

Wood, John Cunningham, ed. *Karl Marx's Economics: Critical Assessments*. London: Croom Helm, 1988. 一部多卷本汇编的著作，设计了世界范围内的重要经济问题。它涉及了令人印象深刻的论题，包括上百人在相关领域的确切贡献，对受过训练的读者来说，都很简练、标准，并且易读；本书研究了马克思部分作品的价值，以及其他理论家对马克思理论的批判性分析。

互参条目

Communism，共产主义；Labor Economics，劳动经济学；The Labor Theory of Value，劳动价值论；Production Theory，生产理论；Socialism，社会主义。

拜伦·D·坎农 (Byron D. Cannon) 著
刘启 译
李明志 校

MATHEMATICAL ECONOMICS
数理经济学

950 **经济学类别**：数量方法
研究领域：计量经济学和数学模型；经济理论

数理经济学是经济学理论的分支之一，它以标准的数学分析建模并分析经济现象。它和计量经济学不同，后者建立在统计调查的基础上，而数理经济学则主要研究理论的建构和应用。

主要术语

有约束的最优化（CONSTRAINED OPTIMIZATION）：在有一个或多个约束函数的条件下，目标函数的最大值或最小值。

动态优化（DYNAMIC OPTIMIZATION）：优化方法（包括多元微积分、最优控制理论和动态规划）的一种，包括对时间的优化，这类问题中时间是一个关键的变量。

计量经济学（ECONOMETRICS）：将统计方法用于经济数据的理论；曾被认为是数理经济学的分支之一。

博弈论（GAME THEORY）：在相互影响的条件下对决策制定的研究。

一般均衡分析（GENERAL EQUILIBRIUM ANALYSIS）：对经济体中所有市场同时出清的研究，这些市场是相互影响的，并且其中的经济人也会最优化自己的行为。

投入—产出分析（INPUT-OUTPUT ANALYSIS）：将经济体中各部门之间的关系模型化的线性理论。

拉格朗日乘数（LAGRANGE MULTIPLIERS）：求解约束优化问题时会用到拉格朗日法，其中和约束相关的变量成为拉格朗日乘子。

线性规划（LINEAR PROGRAMMING）：求解线性目标函数的一种约束优化方法，其约束可以写成线性不等式。

非线性规划（NONLINEAR PROGRAMMING）：一种约束优化的方法，它可以处理约束是普通不等式的情况，其应用比线性规划要广很多。

综　述

因为研究方法和内容不断变化，数理经济学是一个较难懂的领域。在安东尼·奥古斯丁·古诺（Antoine Augustin Cournot，1801—1877）1838年发表其作品以前，经济学中的数量分析几乎没有，但这并不意味着，在这一时期之前不存在关于经济交易的数据。只是在19世纪以前，人们并没有对这些数据进行建模并分析。

古诺的《财富理论的数学原理研究》（*Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*，1838）一书兼具预见性和开创性。在古诺之前，（经济学中）数学的使用很有限，用得最多的也是算术知识，顶多也就有一些代数运算。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）避开了数学分析，大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）的作品倒是离不开精确的数量分析，但正规的数学处理则基本没有。但另一方面，古诺则是以数学解释了贸易、需求、垄断、竞争和税收等理论；其处理的基础是微分学。

约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873）于1869年对工资—基金学说的批

判标志着古典体系的衰落，此时出现了（经济学研究的）范式断裂。这一缺口在19世纪70年代由边际主义分析所填补。发起"边际主义革命"的是奥地利学派的卡尔·门格尔（Carl Menger，1840—1921）、英国的威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons，1835—1882）和法国洛桑的列昂·瓦尔拉斯（Léon Walras，1834—1910）。学界几乎同时抛弃了关于价值的供方（或劳动力）理论，开始转向主观评价理论。市场价值由边际决定，边际分析的主要工具则是微分学。古诺关于微积分大有用处的观点最终成了现实。

在1870年至1945年期间，理论分析中最重要的数学工具便是微积分。在《数学心理学》（*Mathematical Psychics*，1881）一书中，弗朗西斯·雅西卓·埃奇沃斯（Francis Ysidro Edgeworth，1845—1926）将数学的应用扩展到积分学。他和瓦尔拉斯独立地为一般均衡分析打下了很好的基础。瓦尔拉斯的方法是构建一个方程数目和未知数个数相等的系统。如果这类问题恰巧是线性的，我们便可以很容易用矩阵的有关理论解决它。这样，线性代数（矩阵代数）在经济学中的应用出现了史无前例的增长。1927年，弗兰克·P·拉姆齐（Frank P. Ramsey，1903—1930）运用线性代数的理论开创了最优税制领域。下一年，拉姆齐又用多元微积分方法（一种动态优化的方法）提出了最优增长理论；这预示着经济问题动态化处理时代的到来。

951

同样是在1928年，约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann，1903—1957）发展了博弈论的基础理论之一。1937年，通过建立多市场体系下的不动点定理，冯·诺伊曼为现代一般均衡分析打下了坚实的基础。1944年，他和奥斯卡·摩根斯坦（Oskar Morgenstern，1902—1977）合著发表了开创性的著作《博弈论和经济行为》（*The Theory of Games and Economic Behavior*）。到了20世纪50年代，博弈论又因为约翰·纳什（John Nash）的贡献而大大进步。不管是约翰·R·希克斯（John R. Hicks）的《价值与资本》（*Value and Capital*，1939），还是保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）的《经济分析基础》（*Foundations of Economic Analysis*，1947），都将经济学对数学的运用推到了新的高度。这一工具并不是全新的，它是自然科学中的基本工具之一，但它对经济理论的影响却是颠覆性的。

二战之前，"数理经济学"这一术语被用来指代各种数量经济分析；比如，它包括了从纯粹数学方法到实证检验工具等各种相关的论题。在此期间，似乎有区分两者的倾向，即数理经济理论，也就是后来保留了"数理经济学"这一名称的相关理论，以及在检验经济假设，估计参数时所使用的统计理论和方法。后一理论也就是现在所谓的"计量经济学"。

二战期间，数学和数理经济学都有一些进展。乔治·B·旦兹格（George B. Dantzig）、佳林·C·库普曼斯（Tjalling C. Koopmans）、大卫·戈尔（David Gale）、罗伯特·多夫曼（Robert Dorfman）、萨缪尔森和罗伯特·M·索罗（Robert M. Solow）等经济学家在有关线性规划和单纯形法的数学领域均颇有建树。这一理论解决线性函数的优化问题，并且其约束也是线性不等式，这类问题无法通过微积分方法求解。这一时期的研究大都受海军研究处（Office of Naval Research）、考列斯委员会（Cowles Commission）和兰德公司（RAND）的支持。

更一般的规划方法是和哈罗德·W·库恩（Harold W. Kuhn）和艾伯特·W·塔克（Albert W. Tucker）两人的名字联系在一起的。关于非线性规划的库恩-塔克定理，可以求解当约束非线性时的优化问题，这一定理最早是在1950年提出的。另外，瓦西里·里昂惕夫（Wassily Leontief）在20世纪40—50年代提出了被称为投入—产出分析的线性理论。投入—产出模型解释并估计了复杂经济系统的结构和各部门之间的相互依赖性。

在数理经济学中，一般均衡分析是常常被提及的内容之一；它使用了经济学中所能用到的最为高深的数学知识。在50年代早期，因为肯尼斯·J·阿罗（Kenneth J. Arrow）和吉拉德·德布鲁（Gerard Debreu）两人的贡献，经济学研究在数学方法上的侧重，已经从微积分转向了集合论。他们和其他经济学家，如莱昂

内尔·W·麦肯齐（Lionel W. McKenzie）、Hukukane Nikaido 和宇泽弘文（Hirofumi Uzawa）一道，利用凸性分析和实分析方法证明了竞争性均衡的存在性。证明过程用到了不动点定理和超平面分割定理。虽然在核心的经济理论中微积分仍然很重要，但它已经被更具一般性、更有用的数学工具所取代了。

一般均衡分析领域的另一贡献是罗伯特·J·奥曼（Robert J. Aumann）于1964年提出的连续统经济人模型。这要用到测度论和勒贝格积分。这是数学应用于相关经济理论的经典的例子。1962年，L.S.庞特里亚金（L.S. Pontryagin）发表了《优化过程的数学理论》（*The Mathematical Theory of Optimal Process*）。通常所说的最优控制理论，特别是庞特里亚金极大值原理，扩展了多元微积分方法的适用范围。在理查德·贝尔曼（Richard Bellman）《动态规划》（*Dynamic Programming*，1957）等作品的基础上，人们又提出了两种经济动态分析的方法。大部分动态学都只是基于经济体描述性模型，并以此分析某一点的情形。但最优控制理论和动态规划方法的出现，则使得经济学家可以处理一些全新的问题。

市场均衡的稳定性是动态学的另一个论题，952 它包括单个市场的情形和一般均衡的情形。对这一领域有重大贡献的学者包括阿罗、列昂尼德·纽斯（Leonid Nurwicz）、F.H.哈恩、萨缪尔森、森岛道雄（Michio Morishima）、尼格什（Takashi Negishi）及宇泽弘文等人。所使用的方法包括微分方程和差分方程。拓扑法和微分拓扑的引入又大大拓宽了这一研究领域。德布鲁和A.马斯-克莱尔（A. Mas-Colell）是这一领域常常被提及的名字。数学的其他方法仍然在以各自的方式对经济理论做出贡献。一个重要的例子，是威廉姆·A·布罗克（William A. Brock）对混沌理论应用于经济学的研究。

应　用

迄今为止，数学在其他社会科学中的应用并不像在经济学理论中这般成功。这主要是因为经济学的研究对象（如价格、数量、失业、通货膨胀、货币、利率和增长率等）本质上都是可以测量的。在古诺出版其划时代的著作之前，数学在经济学中有少量相互孤立的应用。比如，1735年，丹尼尔·伯努利（Daniel Bernoulli，1700—1982）曾试图用效用函数的凹性解决圣彼得堡悖论。但是，使经济学的内容和研究工具发生本质变化的，是使用微积分的边际主义者。

新古典经济学以经济人行为最优化为假设前提。家庭试图最大化其效用或满足水平，企业则以最大化利润或最小化成本为目标。微积分是静态分析的工具，在解决约束优化问题时，拉格朗日乘法是最常用的方法。

回顾历史我们发现，优化和均衡是经济学的两类主要问题。线性代数是解决线性均衡模型较合适的工具，但在比较静态分析（它也包括非线性系统）中它有着更为广泛的应用。只要对所研究的问题有所了解，我们就不难理解为什么微积分和矩阵方法在经济学中有如此广泛的应用。经济学家在很早的时候就已经利用了几何结构的方法，这从本质上说也是数学。1870年，弗莱明·詹金（Fleeming Jenkin）首先在其著作中使用了供求的图形分析。在经济学的教学和研究中，图形分析始终是一个基本的工具。

数学符号、模型和定理的应用并不是经济学研究的唯一途径。但几乎所有的经济学领域都已引入正规的数学分析。当然，传统的微观经济学论题，如消费者理论、厂商理论、市场均衡分析、福利经济学、产业组织、劳动经济学和公共财政等，因为高级数学方法的引入，它们都从根本上发生了变化。但宏观经济学在这一方面所受的影响可能更大。因为宏观经济学一般关注非均衡状态，如失业和通货膨胀、经济增长等动态现象，很自然，它可能会使用越来越复杂的动态方法。

此外，在经济学家的努力下，许多标准的论题也都使用了新的方法。其中较突出的是不确定性和随机过程的引入。还有一些论题，比如理性预期和随机最优控制，则需要更为艰深的数学方法。一个人只要浏览一下主流期刊

《美国经济评论》(*The American Economic Review*),便可以发现在经济分析中现代数学的使用是多么的广泛和流行。

相关内容

在引入正式的数学模型之前,经济学的解释都是以文字的形式做出的。需要指出的是,数理经济学不一定绝对优于文字描述;每种方式都有自己的优缺点。因为经济现象大都是可测度的,并且适合进行数量分析,因而数学模型在经济学研究中更受偏爱一些。当经济学家对一个复杂的问题去粗取精时,要想做得恰当,需要严格、精确的规则。当然,因为文字描述带来的随意性也就被消除了。因为这一性质,经济学中的公理化方法才得以成功。

另一方面,经济生活中也有一些因素不适合数量分析。奥地利学派就曾对经验研究的用处表示过强烈的怀疑。以托尔斯坦·凡勃伦(Thorstein Veblen,1857—1929)、约翰·R·康芒斯(John R. Commons,1862—1945)、韦斯利·C·米切尔(Wesley C. Mitchell,1874—1948)和克劳伦斯·E·埃尔斯(Clarence E. Ayers,1891—1972)为首的制度经济学家们认为,如果我们对经济体的历史、法律、文化和制度没有从细节上深入了解,那我们就无法充分理解经济的整体情况。被认为是现代制度经济学家的约翰·肯尼斯·加尔布雷思(John Kenneth Galbraith),就在他对新古典经济学的批判中很巧妙地复活了文字描述的传统。

953

阿尔弗雷德·马歇尔(Alfred Marshall,1842—1924)是学数学出身,在他的作品中,当使用数量方法时,他会遵守如下的规则:"(1)将数学视为简化问题的工具,但它并不是研究的动机。(2)用数学方法解决整个问题。(3)转换成文字。(4)用现实生活中重要的例子进行分析。(5)删掉数学的内容。(6)如果你无法完成步骤(4),那就放弃步骤(3)。"

如果经济学家仅仅关注满足现代数学理论假设条件的那些经济现象,那么他们的工具就会限制他们的分析,他们也就面临着被数学圈住研究范围的风险。马歇尔在后期就承认,他有一种愈来愈强的感觉,很好地适合经济学假设的数学理论不一定是高水平的经济学。

话虽如此,微分学、积分学、线性代数、数学规划、微分方程和差分方程、实分析、测度论、拓扑、凸分析、泛函分析以及动态优化的方法已经渗透到经济学的几乎所有方面。将越来越复杂的数量方法引入经济学理论这一趋势,不仅没有放缓,而且似乎有愈演愈烈之势。

参考文献

Allen, R. G. D. *Mathematical Analysis for Economists*. London: Macmillan, 1938. 关于经济学中数学应用的一本非常经典的教材。作者以数和函数开始,以多元微积分结束。同时他还写了《数理经济学》(Mathematical Economics, London: Macmillan, 1956)一书。

Arrow, Kenneth J. and Michael D. Intriligator, ed. *Handbook of Mathematical Economics*. 3 vols. Amsterdam: North-Holland, 1981—1986. 关于数理经济学的真正的、宏大的百科全书。包括了几位著名的数理经济学家撰写的关于一些重要定理的短文。不适合初学者阅读。

Chiang, Alpha C. *Fundamental Methods of Mathematical Economics*. 3d ed. New York: McGraw-Hill, 1984. 一本非常流行的、适合本科生和低年级研究生课程的数理经济学教材。对数学基础没有要求。

Dowling, Edward T. *Introduction to Mathematical Economics*. 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1991. 在这本很好的教材(手册)中,作者显示了他在教学方法上娴熟的技巧。包括了微积分、线性代数、差分方程和微分方程以及多元微积分的内容。非常适合初学者学习。

Intriligator, Michael D. *Mathematical Optimization and Economic Theory*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1971. 通过常用的概念介绍各种动态优化的方法,是一本非常好的参考书。

Newman, Peter K. *Readings in Mathe-*

matical Economics. 2 vols. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1968. 一部论文集，涉及数理经济学的应用和各种方法的介绍。虽然难度因为使用方法的不同而有很大出入，其中许多论文在这一领域仍具很强的权威性。

Samuelson, Paul A. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947. 最权威的一部数理经济学著作。从经济人的优化假设出发，萨缪尔森向世人显示了经济理论的一致性以及方法的有用性；本书既包括静态方法，也有动态方法。

Silberberg, Eugene. *The Structure of Economics*. 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1990. 研究生水平的教材，介绍了必要的数学内容，然后将它们用于厂商理论、消费者理论、一般均衡分析和跨期优化问题。

Takayama, Akira. *Mathematical Economics*. 2d ed. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1985. 阅读本书需要
954
有正规的数学分析基础，作者介绍了20世纪50年代以来数理经济学发展的几乎所有方面。其中着重讨论的是数学规划、一般均衡分析和增长理论。

Theocharis, Reghinos D. *Early Developments in Mathematical Economics*. 2d ed. Philadelphia: Porcupine Press, 1983. 介绍了安托万·奥古斯丁·古诺及之前的数理经济学，可读性很强。

互参条目

Adjustment Process and Stability，调整过程和稳定性；The Arrow-Debreu Model，阿罗-德布鲁模型；Continuous-Time Stochastic Models，连续时间随机模型；Duality，二元经济；Equilibrium: General，一般均衡；Game Theory，博弈论；Input-Output Analysis，投入一产出分析；Linear Programming，线性规划；Models: An Overview，模型综述；Optimality，最优性。

蒂莫西·M·威哲斯 (Timothy M. Weithers) 著
刘 启 译
李明志 校

MAXIMUM LIKELIHOOD ANALYSIS
极大似然分析法

955 **经济学类别**：*数量方法*
研究领域：*计量经济学和数学模型*

经济学家往往以代数式或模型来研究行为假设。通过模型的参数估计，可以对假设的有效性进行统计检验。极大似然法是利用观察到的数据估计参数的一种方法。

主要术语

密度函数（DENSITY FUNCTION）：*对一个连续随机变量来说，对其密度函数积分便可以求出它落在某一区间的概率；对一个离散随机变量来说，其概率分布函数给出了特定事件发生的概率。*

因变量（DEPENDENT VARIABLE）：*即回归分析中的被解释变量；有时也称为内生变量。*

估计（ESTIMATION）：*指利用样本数据推导总体模型参数值的过程或规则。*

自变量（INDEPENDENT VARIABLE）：*即回归分析中解释自变量行为的外生变量（可能不止一个）。*

均值（MEAN）：*概率分布的一阶矩；它是集中趋势的一种度量方法。*

矩方法（METHOD OF MOMENTS）：*一种估计方法，它通过数据的样本矩来构造总体参数的估计。*

最小绝对偏差（MINIMUM ABSOLUTE DEVIATION）：*估计规则的一种，它要求样本观察值和估计值之差的绝对值之和最小。*

普通最小二乘法（ORDINARY LEAST SQUARES）：*一种预测总体参数的技术，其规则是最小化一个随机变量实际值和估计值之差的平方和。*

回归分析（REGRESSION ANALYSIS）：*以线性或非线性代数模型拟合观察数据的方法，可用以假设检验和预测。*

方差（VARIANCE）：*概率分布均值的二阶矩；它是衡量随机变量分散程度的一个尺度。*

综　述

极大似然估计方法是给一个概率分布中未知参数赋值的方法，这样的取值保证了概率分布能以最大的概率产生样本观察值。我们可以用一个简单的例子来说明这种方法。假设一位少女走到国王面前，请求嫁给王子。国王告诉她，如果她能够准确地猜出国王身边的坛子里有多少个球，她就可以嫁给王子，否则，她就要被处死。坛子里的球被编号为 1，2，3，…，到一个未知数。在说出自己的猜测之前，她可以从坛子里拿出一个球。对这位少女来说，关于坛子里球数的极大似然估计，就是她从坛子里拿出的球的编号。比如，她拿出的球编号为 10。那坛子里球的数目是多少才能使得她拿出编号为 10 的球的概率最大呢？很显然，球的数目不可能小于 10，所以她不会猜一个小于 10 的数。如果坛子里刚好有 10 个球，那她拿出编号为 10 的球的概率为 0.1。如果坛子里有 20 个球，那她拿出编号为 10 的球的概率就只是 0.05。如果有 50 个球，那她拿出编号为 10 的球的概率就是 0.02。因此，要满足拿出编号为 10 的球的概率最大，那对坛子中球数的估计就应该是 10 个。

更一般地说，每个样本观察值都代表了一个实验结果。每种结果都对应一个概率，在连续情况下，这个概率可以由密度函数求出，在离散情况下，则可以由概率分布函数求出。如果样本观察值是交替获得的，那么样本的联合概率就是单个概率或密度函数的乘积。这一乘积就是似然函数。根据微积分中的求导法则，研究者可以求得满足最大化似然函数的参数取值。这类估计方法是在样本信息的基础上，利用数据求解的。

概率分布函数描述了一个随机变量的特征，有许多不同的方法可以估计它的参数。方法的选择取决于估计值的性质。这类性质可以根据样本的大小分为两类：适合小样本的性质和适合大样本的性质。小样本性质包括无偏性、充分性和有效性。如果估计值的均值等于总体参数，则称它是无偏的；如果估计方法利用了样本的所有信息，则称它是充分的；如果给定样本大小和分类，估计值的方差最小，则称它是有效的。对大样本来说，最重要的性质是一致性。如果估计值依概率收敛到总体参数，则称它是一致的。

极大似然估计的一个假设是研究者知道所研究的随机变量的实际概率分布。如果这一假设成立，那原则上就可以推导出极大似然估计值的小样本性质和大样本性质。极大似然估计值的性质随情况的不同而不同。要说有哪种性质是各种估计值都具备的，那就是极大似然估计的一致性了。

参数估计的目的，是对这些参数进行假设检验。三种主要的检验统计量是拉格朗日乘数检验（Lagrange multiplier test）、怀特检验（Wald test）和似然率检验（likelihood ratio test）。极大似然是证明这三种检验方法渐进等价的基础。在许多估计问题中，研究者也可以采用其他的方法。因为极大似然估计计算起来往往比较复杂，所以有时候这种方法就不怎么受偏爱。

应　用

刚开始学习计量经济学时，学生往往是在多元线性回归中首次遇到极大似然估计方法，并且在这类线性回归中，误差项服从正态分布。在这种情况下，参数的极大似然估计值等价于普通最小二乘估计值。但前者误差项的方差估计虽然是一致的，但不是无偏的，这是和普通最小二乘法不同的地方。

极大似然估计的下一个最常见的应用是线性方程系统中的参数估计。在这类模型中，既有单方程估计方法，也有系统估计方法。充分信息极大似然估计值同时估计了所有方程的模型参数。研究表明，当误差项服从正态分布时，在计算上这种方法和三阶段最小二乘法等价。有时，研究者无法识别模型中的所有方程。此时，正确的估计方法是有限信息极大似然估计。同样，在某些条件下，我们可以证明它和一种最小二乘法是等价的。

在经济学的许多回归问题中，模型的代数表达式关于参数是线性的。这种处理非常方便，因为参数可以通过普通最小二乘法估计。这种方法计算起来也比较简便，并且参数估计值也具有很好的小样本和大样本性质，但在有些情况下，我们并不能设定这种线性模型。此时，我们也无法使用最小二乘估计。常用的方法是将非线性模型纳入似然函数中，并以此求出极大似然估计值。

在许多情况下，经济模型中的因变量不是连续的。这类例子包括工作决策和运输模式决策。在这种情况下，因变量的可能取值往往是可以列举的。每一个取值有时可以解释为经济人可能采取某一特定行为的概率。对这类问题不宜用普通最小二乘法。解决的办法是假设因变量的随机性服从某一概率分布，然后用极大似然法估计模型的参数。

还有一类问题，因变量的取值范围有一定的限制。同样，经典的最小二乘法也不再适用。我们可以假设因变量具有某一密度函数，求出分布参数各种取值对应的似然函数，然后通过求最大化解这个问题。

时间序列分析也是经常运用极大似然方法的领域。因为涉及时间序列的经济模型，因变量作为解释变量常常会遇到滞后的情况，这使得模型的随机性具有复杂的结构。在这种情况

下，普通最小二乘法得出的结果很不好。解决的办法就是用极大似然估计。

相关内容

在统计学中，有四种不同的估计方法：普通最小二乘法、极大似然法、矩方法和最小绝对偏差法。实际中最常用的是普通最小二乘法估计。几乎所有预装的统计软件包，其预测的方法都是基于最小二乘估计。这种方法的思想是最小化变量估计值与实际值之差的平方和。这种方法之所以常用，是因为：它基于欧几里得范式的直觉非常简单；它只要求参数是线性的，对变量则没有这种要求；计算非常简单，只需求解和未知数个数相同的一组线性方程，并且在所有线性无偏估计中，最小二乘估计是最有效的。

最小绝对偏差估计在思想上和最小二乘估计类似。为了估计模型参数，它也需要计算因变量实际值与估计值之差。研究者选取参数估计值，以最小化这些差值的绝对值之和。有人证明，这种方法和求解线性规划问题是等价的。从分析的角度看，最小绝对偏差估计很难使用。尽管可以证明在大样本情况下其估计值是一致的，但我们很难推导小样本估计值的性质。这种估计方法的主要优点，就是它对异常值来说也有效，也就是说，当样本出现和其余样本值非常不同的点时，这种方法的估计值仍是一种强估计。

和极大似然估计类似，矩估计也假设研究者知道所得数据的分布函数。矩估计通过推导概率分布的中心矩来估计模型参数。头两阶中心矩一般称为质心和惯性矩。矩包括了模型参数。如果我们希望估计模型参数的均值和离散度，我们就需要计算头两阶中心矩。只要知道所生成数据的概率分布，并求出分布的矩，我们就可以直接求出估计值的小样本性质和大样本性质。实际上，矩方法作为一种估计方法，因为应用中的计算很难处理，所以使用的也很少。

在20世纪70年代以前，极大似然估计方法都没有得到广泛的应用。其主要的障碍是在解决一些应用问题，特别是联立方程模型中，计算的困难太大。台式电脑强大功能的出现使这一问题迎刃而解。事实上自80年代开始，就已经出现了基于极大似然方法的个人电脑软件程序。

参考文献

Berndt, Ernst. *The Practice of Econometrics: Classic and Contemporary.* Reading. Mass.: Addison-Wesley, 1991. 应用计量经济学领域的，适合高年级本科生和低年级研究生使用的教材。覆盖范围很广，在极大似然的相关章节给出了读者可以照搬的、非常有用的例子。

Greene, William H. *Econometric Analysis.* New York: Macmillan, 1990. 计量经济学的研究生教材。假设读者拥有数理统计和线性代数知识。关于计量经济学中的极大似然估计有很好的阐述。

Hogg, Robert V., and Allen T. Craig. *Introduction to Mathematical Statistics.* 3d ed. New York: Macmillan, 1970. 适合高年级本科生使用的数理统计教材。其中极大似然估计方法写得很简单，但很好懂，对单变量分布和多变量分布的一阶、二阶矩，讨论也很有限。

Kendall, Maurice G., and Alan Stuart. *The Advanced Theory of Statistics.* 3 vols. New York: Hafner, 1969—1976. 对学过高等统计学和数理统计的学生来说，这是一本不错的参考书。作者涉及了极大似然估计在各种分布中的应用。

Wonnacott, Thomas H., and Ronald J. Wonnacott. *Econometrics.* 2d ed. New York: John Wiley & Sons, 1979. 在这本本科生水平的教材中，介绍了极大似然应用于回归分析时的基本原理。在直观理解极大似然估计上，书中的图非常有用。

958

互参条目

Bayesian Inference，贝叶斯推断；Correlation and Regression Analysis，相关分析和回归分析；Econometrics，计量经济学；Forecasting，预测；Simultaneous Equation Models，联立方程模型；Time Series Analysis，时间序列分析。

安德鲁·J·巴克
(Andrew J. Buck) 著
刘 启 译
李明志 校

MEAN-VARIANCE ANALYSIS
均值—方差分析

959 **经济学类别**：数量方法
研究领域：统计数据和分析

均值—方差分析是专门的统计工具，对一个连续随机变量来说，它可以考察相关的两个或两个以上总体之间是否存在显著的差异。当给定每个总体的参数，或每个总体的样本数据时，这个方法可以帮助我们推断两个或以上总体之间的关系。

主要术语

连续随机变量（CONTINUOUS RANDOM VARIABLE）：指总体的一个可测性质，它是统计分析的基础；给定一个区间，这样的随机变量可以取区间里的任意值。

自由度（DEGREE OF FREEDOM）：统计检验时，表述样本大小的一种方式。

推断统计学（INFERENTIAL STATISTICS）：用样本数据推断总体数量特征的方法。

均值（MEAN）：也称平均值或期望值，它是样本或总体集中趋势的唯一最好的度量。

正态分布（NORMAL DISTRIBUTION）：一种理论上的数学模型，用它来代表一个分布于唯一中心值附近的连续随机变量。

总体（POPULATION）：满足某些约束的一个给定集合的全体，总体中的元素均可以用一个特殊的随机变量测度。

样本（SAMPLE）：从总体中抽取的相对较小一些的数据子集，在统计分析中，它可以代表总体。

显著（SIGNIFICANT）：一个统计学术语，它定义了一个统计检验的稳健性，以及由此得到的结论的置信度。

标准差（STANDARD DEVIATION）：度量样本或总体关于其均值的离散程度。

方差（VARIANCE）：标准差的平方，有些条件下用于度量样本或总体的离散程度。

综　述

“均值—方差分析”是几种被普遍接受的统计方法的泛称，这类方法被用来分析数据，并根据假设得出结论。这类方法大都假设总体或样本数据服从正态分布；也就是说，在变量可以取值的范围内，它们是连续的，并且都有一个集中趋势。连续性意味着，在随机变量可以取值的区间，它可以取任意值。如果变量不是连续的，那均值或方差的概念也就无从谈起。

推断统计学允许处理根据过去事件收集来的样本数据，以此得到关于总体间关系的结论。用这种方法得到的信息可以帮助我们就未来事件做出决策。这类方法用以处理样本数据，并就数据的来源做出具体的结论。这种形式的统计学和描述性统计学不同，后者只是以表格或图形的形式列出数据，希望读者自己得出关于原始数据的结论。

在统计学中，所使用的数据都是以样本的形式收集的。和总体相比，在其中所取样本中元素的数量要少一些。样本中包括的数据代表了相应的总体。之所以使用样本，是因为收集、处理总体的所有数据或者成本太高，或者难度太大。

分析家们通过定义置信水平来决定一个统

计检验是否精确。置信水平取值很小，一般从0.001到0.10不等。置信度的定义是1减去置信水平，它告诉我们在任意一个结论中，样本能够代表总体的可能性。比如，如果某一统计检验的置信水平是0.01，那么结论中的置信度就是0.99。

在推断统计学中，常用的均值—方差分析方法有三种。第一种方法是将一个总体和一个已知总体进行比较，看它们是否显著不同，抑或是基本相同。第二种方法是比较两个总体，看它们是否彼此显著不同。第三种方法是比较三个或三个以上的总体，看其中是不是有两个或两个以上是有显著差异的。每一种方法都要对经验数据进行处理，并以此得到总体间关系的结论，其中经验数据都是从相应总体中抽取样本得到的。

上述方法中的第一种，即比较一个总体和一个预先确定的总体，看它们之间是否存在显著的差别。这种方法是工业质量控制的基础。预先确定的总体由一个参数表示，即它的总体均值（μ）。需要与之进行对比的总体由一个从其中抽取的样本代表，样本由三个参数表示，样本容量（n），样本均值（$\bar{x}$）和样本标准差（s）。为了使用这种方法，我们需要作一个假设，即两个总体的标准差不会相差太远，目的是为了保证样本的标准差适用于两个总体。需要回答的问题是：这个样本可能是从预先确定的总体中抽取的吗？或者是不是两者差异太大，我们可以因此断定它必定是从其他总体中抽取的？

为了做这个检验，我们需要计算一个比率：两个均值（样本均值和总体均值）之差除以总体标准差的表达式。如果预先确定的总体的标准差不知道，那就只能用样本均值的标准差来代替；也就是说，如果这个样本均值是从总体中抽取的众多样本均值中的一个，那么对这些样本均值来说，从中抽取一个样本，其均值必定等于总体均值。如果我们抽取的样本足够多，那么这些样本的均值，将近似等于相应总体的均值。而样本均值的标准差，则可以通过将样本标准差（s）除以样本容量的算术平方根（$\sqrt{n}$）得到。

在得到这一比值之后，需要将它与t分布表中的某一数值进行比较，这个表可以在任何一本介绍统计学的书中找到。从t分布表中得到的这个数值有三个参数：自由度、置信水平和这个检验是单尾还是双尾。自由度等于样本容量减1，即$n-1$。置信水平由做这个检验的人确定，和他希望得到的检验的自由度有关。一般来说，经济学中常用的置信水平有0.1、0.05或0.01。单尾检验和双尾检验的差别非常复杂，如果读者希望了解更多的信息，可以参考关于统计的书。许多检验都是双尾演变的。

根据这三个参数，研究者可以在t分布表中找出一个t值。将这个值和计算的t值的绝对值进行比较。如果计算的值较大，那结论就是，在预先确定的总体和抽取样本的总体之间存在显著的差别。

在第二种方法中，不存在与之进行对比的预先确定的总体。实际上，此时也没有给定的总体参数。我们有两个总体，每个总体均由一个样本数据来代表。通过对两个样本进行比较，确定两个总体之间是否存在显著的差别。如果不存在显著的差别，那这两个总体就可视为相同的。如果存在显著的差别，那么在做出关于这两个总体的结论或决定时，它们必须被视为不同的总体。每个样本都由三个参数表示，即样本容量（n），样本均值（$\bar{x}$）和样本标准差（s）。和第一种方法类似，研究者自己选择所需要的置信水平，决定一个合理的自由度，并利用双尾检验找出t分布表中的t值。两者的差别是，这种方法中自由度的计算是两个样本容量之和减去2。

在第三种方法中，待检验的总体超过两个，我们需要知道这些总体中，是否任意两个总体之间都可能存在显著的差异。为了得出这一问题的答案，我们可以用第二种方法，对所有总体的任意两两组合进行检验，但这种方法非常耗时。我们可以用一种不同的方法，称为F检验或方差分析；只需以此统计检验便可直接得出问题的解答。和第二种方法一样，每个总体都可以由一个样本代表。样本容量不一定要求相等。检验基于总体间方差和总体内方差之比。这一比值就是F的计算值，将它和F的表值对

照，具体过程和前两种方法中 t 值的对比类似。如果 F 的计算值大于表值，那我们可以说总体之间存在显著的差异。反之，则可以说总体之间不存在显著的差异，可以视为相同的总体。这种方法被称为单因素方差分析，因为这里的分析只是一维的，但如果需要，这种方法可以扩展到二维或更高。具体的过程非常复杂，查阅高级统计学的相关书籍可以了解运用的具体步骤。

应　用

我们以一个例子说明第一种方法，即检验一个总体和一个预先确定的总体之间的关系。假设城市规划者估计每年城市新建住宅量是 8 500 套。他们收集了过去 10 年中每年新建住宅的数量。在过去 10 年中，每年新建住宅数量的均值是 8 036 套，标准差是 463 套。通过将过去 10 年中新建住宅数量相加，再除以总年数 10 便可以得到样本平均值 8 036 套。标准差的计算是将每年新建住宅数量与样本平均数 8 036 套的差的平方相加，再除以自由度（$n-1$，或 9），最后将所得结果开算术平方根即得到标准差。

可以用第一种方法对两个总体进行比较。比率的分子等于两个均值之差，即 8 500 套减去 8 036 套，等于 464 套。分母等于样本均值标准差（463 套）除以样本容量（10）的平方根，等于 146.4 套。本例中计算的 t 值是 $464 \div 146.4 = 3.17$。

假设结论所需的置信度是 95%。利用 t 分布表，自由度为 9，置信水平是 0.05，并且是双尾检验，可以查的 t 的表值为 2.26。将计算值 3.17 和表值 2.26 比较，可以得出两个总体之间存在显著的差别，即每年新建住宅的估计量和实际量之间存在显著差别。这一结论表明，估计的 8 500 套不具代表性，不能用于城市的经济计划和经济预测。

我们也用一个例子说明第二种方法，即对两个总体进行比较。假设问题是，两国总收入用于退休计划的比例是否存在显著的差别。收集到的数据就是各国总收入被雇员用于退休计划的比例。

在第一个国家，23 个县汇总数据的平均值是 7.2%，标准差为 2.6%。在第二个国家，26 个县汇总数据的平均值是 6.3%，标准差是 2.4%。用两个均值差的绝对值除以（各样本标准差平方除以样本容量之和的平方根），可以求得 t 的计算值。在本例中，分子是 $7.2-6.3=0.9$，分母是 $\sqrt{(2.6^2 \div 23)+(2.4^2 \div 26)} = 0.718$。$t$ 的计算值为 $0.9 \div 0.718 = 1.25$。

利用 t 分布表，和第一种方法的应用类似，当置信水平为 0.05，自由度为 $[(23+26)-2]=47$，及检验为双尾检验时，t 的表值为 2.02。因为计算值小于表值，可以推知在收入用于雇员的养老计划上，两国没有显著的差异。因此，当考虑收入利用问题时，可以认为这两个国家是相同的。

作为第三种方法的应用实例，即检验三个及以上总体的情况，我们假设有四家生产类似产品的公司，在过去的 5 年里，它们在一家首都的报纸上刊登了巨额广告。前三家公司 5 年里均做了广告，但第四家公司只在前 4 年做了广告。公司 A 的广告支出为 50，35，73，90 和 62；公司 B 的广告支出为 40，30，25，50 和 25；公司 C 的支出为 60，90，75，100 和 85；公司 D 的广告支出为 23，51，28 和 34。

962

首先需要计算每家公司支出的均值和所有公司支出的总体均值。单个公司的均值为 $\bar{x}_A=62$，$\bar{x}_B=34$，$\bar{x}_C=82$，$\bar{x}_D=34$。对四家公司来说，总体均值为 54。注意，因为四家公司的样本容量并不相同，所以总体均值并不等于四家公司均值的平均，而是由一组包含 19 个数的数据求得。

方差的计算规则，是样本值和样本均值偏差平方的平均值。因此，方差的分子是一个平方和，分母是自由度。在这种方法中，需要计算两类方差，一个是总体间方差，一个是总体内方差。

四家公司间平方和如下计算：计算每家公司的均值和总体均值之差的平方，分别乘以每家公司的样本容量，再求和。在本例中，公司间的平方和是 $[(8^2 \times 5)+(20^2 \times 5)+$

$(28^2\times5)+(20^2\times4)]$ =7 840。自由度等于公司数减去1。本例中，自由度等于4－1＝3。所以，公司间方差为7 840÷3＝2 613。

公司内的平方和如下计算：计算每家公司年支出额与其均值之差的平方，并求和。本例中，公司内的平方和为$[(12^2+27^2+11^2+28^2+0^2)+(6^2+4^2+9^2+16^2+9^2)+(22^2+8^2+7^2+18^2+3^2)+(11^2+17^2+6^2+0^2)]$ ＝3 624。自由度等于每家公司的样本容量减去1，再求和。本例中，自由度等于$[(5-1)+(5-1)+(5-1)+(4-1)]=15$。所以，公司内方差为3 624÷15＝241.6。

F值的计算方法是公司间方差除以公司内方差。本例中，F的计算值等于2 613÷241.6＝10.8。在大多数统计教材中均可以找到F分布表。为了使用它，分析者需要确定置信水平，公司间自由度和公司内自由度。假设置信水平为0.05，表中自由度为3和15的F值为3.29。因为F的计算值（10.8）大于表值（3.29），我们可以说四家公司在首都的这家报纸上的广告支出存在显著的不同。

相关内容

这三种方法是正态分布下均值—方差分析的基本应用。上文对每种方法的介绍，其形式都是最基本的。关于统计学的书，对每种方法的介绍应该可以提供更详细的内容，并且这些都是经济分析中均值—方差统计最常见的应用。

宏观经济学和微观经济学都需要处理经验数据，因为这样才能得出这些数据所代表情况的结论。如果要接受所得出的结论，所用的分析方法必须得到广泛的承认。这就是为什么统计方法在应用经济学和经济研究中非常重要的原因。

通过使用这些广为接受的分析方法，不同的研究者可以分析同样的数据，并得出相同的结论。如果两个或更多的经济学家要交流，并依赖于彼此的研究成果，这种分析结果的唯一性就非常重要。当这类结论被用于指导公司策略或国家政策时，它也同样非常关键。

参考文献

Anderson, David R., Dennis J. Sweeney, and Thomas A. Williams. *Statistics for Business and Economics*. St. Paul, Minn.: West, 1984. 为大学统计学课程编写的教材。有几章专门讨论比较两个或更多个总体的均值—方差方法的内容。

Heitzman, William R., and Frederick W. Mueller. *Statistics for Business and Economics*. Boston: Allyn & Bacon, 1980. 供大学生使用的标准统计学教材。有几章关于均值—方差方法的内容。

963

Lapin, Lawrence L. *Statistics for Modern Business Decisions*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1982. 适合开设统计学的大学商学院课程教材。包括了均值—方差方法的介绍。

Mason, Robert D., and Douglas A. Lind. *Statistical Techniques in Business and Economics*. Homewood, Ⅲ.: Richard D. Irwin, 1990. 介绍统计方法的教材，其中有几章是关于均值—方差分析的。适合大学生阅读。

Plane, Donald R., and Edward B. Oppermann. *Business and Economic Statistics*. Plano, Tex.: Business Publications, 1981. 适合大学生统计学课程的教材，其中几章是关于均值—方差方法的。

互参条目

Least Squares Analysis，最小二乘法；Mathematical Economics，数理经济学；Productivity in World Nations，世界各国生产率；Research and Development，研究和开发；Time Series Analysis，时间序列分析。

托马斯·F·彭德斯特 (Thomas F. Penderghast) 著

刘　启　译

李明志　校

MERCANTILISM
重商主义

964 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济史和经济思想史

重商主义指商人和政治家为使国家变得更强大而提出的经济政策和政治政策。历史上曾认为，一国的强大由其财富衡量，而财富的最终表现形式则是黄金和白银（贵金属）。因此，为了保证在国际贸易中获得金银，必须要使得出口大于进口。

主要术语

国际收支平衡表（BALANCE OF PAYMENTS）：特定时间里——一般指一年——两国居民间国际收支的汇总记录。

重金主义（BULLIONISM）：一种哲学思想，认为黄金和白银是通过贸易或其他手段所能够获得的财富的最终形式。

可兑换货币（CONVERTIBLE CURRENCIES）：如果一国的货币被其他国家接受以结清两国间的贸易，则称这种货币是可兑换货币。

无形收支项目（INVISIBLE ITEMS）：列于国际收支账户的交易，它表示运输、保险等服务的报酬。

关税（TARIFF）：一国向进口货物征收的税。

贸易余额（TRADE BALANCE）：一国出口商品价值与进口商品价值的差额。

综　述

尽管重商主义出现的准确时间很难确定，但大部分历史学家都会同意，它出现于16世纪与18世纪之间的某个时候。为了寻求快速的经济增长和强大的实力，许多国家不再满足于自给自足的状态，开始涉足国际贸易。随着欧洲的政治环境越来越稳定，陆上贸易和海上贸易也更易于组织、更安全。

文艺复兴时期，诸如印刷等重要的发明相继出现。另外，新大陆的发现也为贸易创造了新的商机。在英格兰、西班牙、葡萄牙和法国等国家，君主制的出现使国家变得更为团结。每个国家都发现，它的实力依赖于它的财富多少，而财富又是以贵金属——它拥有的黄金和白银——量的大小来衡量的。

尽管现在还没有人对重农主义思想有全面的理解，并且在不同的国家中代表这一思想的政策有所不同，但相对来说有几个概念比较重要。首先，随着商业的发展，国内和国际上货币使用量大大增加，权力集中于君主的强势中央政府开始出现。其次，作为原料来源地、产品出口市场和金银的来源地，殖民地也发展起来。为适应扩展的贸易需求，这些国家也建立了自己的海上商船队，同时还组建了现代化的军队来保护自己的贸易。最后，在获得大量的黄金和白银之后，这些国家就可以修建公路、通讯和足够的运输设施。

按照当时的观点，在任何竞争性的商业交易中，一国的获益必然是以另一国的受损为代价的，对一个推行重商主义政策的国家来说，它的政策必然是以贸易中获益为目标的。所以，诸如关税等贸易保护措施的发展和推行，既保证了贸易余额为正，也鼓励了国内工业的发展。随后，为了保证制造业成本处于较低水平，需要有大量的劳动力供给。在这些思想的指导下，

贸易迅速由欧洲扩张到印度、中国、非洲，在达·伽马（Vasco da Gama）、克里斯托夫·哥伦布（Christopher Columbus）和斐迪南·麦哲伦（Ferdinand Magellan）发现新大陆之后，贸易也迅速扩张到这里。欧洲国家间的竞争日趋激烈，新大陆的领导者西班牙，因为从墨西哥和秘鲁获得大量贵金属而变得特别富有。

其他像意大利、英格兰和葡萄牙等国，它们虽然没有金矿，但也通过其他途径获得了贵金属。一些历史学家强调，一国的财富（黄金和白银）由它的地理位置、产业大小、劳动力质量和政府的控制力决定。另外，和农产品相比，工业品在贸易中能获得更多的利润。这就让人觉得，在国际贸易中，商人的行为对一国的财富非常关键，获得大量金银的手段，便是国际贸易：向外国人卖更多的产品，作为交换的进口产品则要相对少一些。要了解一国在贸易中是获益还是受损，当时必须考察贸易的各项内容，并分别建立销售（出口）的账户记录和购买（进口）的账户记录。现在则可以简单地从国际收支表中查到。过去分开记录的项目，如海运、保险、运费等，现在则被称为无形项目，并同时出现在进口和出口账户两边。另外，其他像旅费、馈赠和利息收付等，也被视为重要的项目，在交易过程中予以考虑。

965

重商主义者都希望他们国家的贸易余额为正，关于怎样扩大出口、缩减进口，他们提出了一些建议。首先，在某些进口品可以自己生产的情况下，可以用闲置（或荒废）的土地生产这类进口品。其次，尽量生产只此一家的产品，这样可以卖高价。再次，如果某种消费品既有国内需求，也有国外需求，则在国内征收消费税（或许可证税）以鼓励出口。同时也应该强调对国内生产的消费品的购买，因为这将减少同类产品的进口需求。当需要进口某种原材料时，则应该免征进口税。最后，应该大力发展航运业，以减少对国外运输商的依赖，这也可以减少大量的金银。

如果推行这类政策，就可以确保贵金属的流入，以增加一国的财富，提高其实力。另外，殖民地的建立也提供了原材料的来源以及产品的销售市场。

应　用

重商主义是关于国际贸易理论和实践的最早理论，它实际上涉及一国经济的更广的一面——增长。早期的重商主义主要关注货币形式的财富（重金主义），并认为它是财富、实力、经济增长和领导力的保证。设计的相关方法和政策正是为了创造这样的条件，同时也使一国的经济指标处于较高的水平。对国际贸易和商业的这一关注，也形成一种观点，即一国无法自给自足，无法靠自己满足所有需求，这就迫使它们建立贸易关系。

如果一个国家没有金矿，为了得到金银，它必须努力使自己的贸易余额为正，因为金银可用于国际货币结算。正的贸易余额所主要关注的就是出口要永远大于进口。在现代经济中，这一点仍相当重要，因为贸易国之间对它们的贸易余额都非常关注。

在国际性购买、销售中，被广泛接受货币（最开始是黄金，后来其他如美国美元、德国马克和日本日元等强势可转换货币）的有效性原则非常重要。另外，国际收支中的无形项目，如保险、运费、旅费支出、运输或馈赠等也非常重要，它们也影响平衡过程中的国际性货币的来源和使用。作为购买资本品的基金来源，如果这类基金用于国内投资，那它对这个国家的财富和经济增长也大有帮助，这一观点现在也仍然正确。和其他国家相比，任何一个国家只要在其总的生产性经济活动中商品和服务的国际贸易占了较大的部分，它必定更富有，也更强大。所以，对贸易国来说，管理并控制贸易走向的政策依然重要。

重商主义的另一个重要方面是贸易和货币流动的大量、快速增长会导致通胀，这意味着成本和价格的上升。因此，国家必须谨慎地控制其成本，以保证在国际市场上的竞争性地位。

早期重商主义者认为，在贸易中，一国获益必然意味着一国受损，但这并不完全正确。如果一个国家进口了一种它没有但对它来说价值非常高的商品，同时交换的商品是它拥有较多的、对它来说价值较低的，那它的福利就会提高。从相反的角度看，它的贸易伙伴也是如

此，即使两国都存在货币流出。

966

国家的主要目标是维持贸易的出口盈余，这就需要控制贸易活动。相关的策略包括进出口税，但当对贸易征税的时候，国家间的贸易就不再是自由贸易了。但重商主义者一点都不赞成自有贸易，他们主要关注的是采用任何手段以保证黄金和白银的流入。推行降低成本的政策是政府的责任，以保证出口价格总低于竞争对手，从而使得金银流入自己的国家。

保持竞争性贸易优势的目标不仅仅是一国经济政策的选择，也包括维持有效成本的方法。市场调查可以告诉我们应该生产什么，有充分的证据表明，工业产品而非农业产品能带来更大的利润。对拥有高新技术的国家来说，只要对它们产品的需求能够维持，并且其产品的价格不高，它们在市场上就具有优势。如果产品的生产需要大量劳动力，目标就变成保持低工资率。大量增长的劳动力人口会降低工资成本，因为劳动力的供给可能会超过劳动力的需求。

对商业活动来说，即使它未参加国内或国际贸易，导致竞争性定价的政策都是有效的。在股份公司——跨国公司的早期形式——中，利润（或剩余）提供了投资的资本来源。这类企业的经济活动有助于促进一国经济的增长，这也是重商主义政策的核心目标。

尽管重商主义的优点非常明显，这一体系也产生了某些负面作用。比如，劳动力的工作条件往往很差，因为工资总被控制在较低的水平。因此，劳动者的购买力就相当有限，无法获得合理的生活水平。因为重视制造业，劳动力会从农业转移到工业当中，使得农产品成本上升。随着劳动力向城市的转移，许多人被迫流浪、乞讨，又增加了社会成本。

但是，因为国家经历了快速的增长，重商主义的正面作用看起来似乎大于负面影响。更重要的是一些重商主义政策现在依然存在，发达国家和第三世界（发展中）国家一样，都会控制自己的国际收支，也会使用贸易保护政策。

相关内容

在人类早期，经济增长就是一个重要的问题。商品和服务的生产、分配和消费受到了很大的关注，随着人口的增长，商品的需求和供给也相应增长。长期以来，国家的实力、财富和威望就一直是它们的目标，所以，各国纷纷加入到商业和贸易活动中来，在几个世纪中，这一趋势有增无减。早期的经济战略家和重商主义者就认识到了国际贸易的好处——财富，权力，以及原材料和成品市场的拓展。因为一国范围内的经济增长存在限制，国际贸易就提供了超出一国资源和能力的增长机会。截至17世纪，国家之间就已经确定了这种经济增长的方法。随着需要推动了行为，这些行为又创造了新的需要，对国家来说，技术进步和市场拓展又成了重要的目标。

尽管存在周期性的全球冲突，并因此带来一定的阻力，国际贸易一直在增长。产品日益复杂精细，但一国经济增长的动力则是它所实现的利润。虽然各国在自利的前提下走过了几个发展阶段，但整个世界确实从国际经济活动中获益。在增长的早期，国家政策强调控制和保护，但随着国家的成熟和强大，它们狭隘的观点也在向全球范围延伸。即使是发达国家也害怕贸易和实力下降的风险，它们用重商主义政策来维持在世界市场中的地位。当世界经济出现衰退的时候，这一点尤其明显。

国际贸易的概念还使得国家可以用它们的财富——被广泛接受的货币——来援助其他经济体的增长，以扩大自己的影响力。从这里又衍生出了国家间的贸易协定，虽然每个国家都非常在意它们的净出口。很早的时候国家就已经注意到，出口会增加它的货币，进口则消耗它。因此，国家总是关心它们的收入超出支出的部分——这是重商主义者的策略。

967

一个国家的大小和其发展阶段也是决定它选择采用重商主义战略或在贸易中更开放一些的一个因素。在国家间的谈判条约中可以见到开放度（的规定），它和简单的出口—进口行为一起，使得发达国家能够在其国内成立一个贸易中心，或者和发展中国家一道为贸易和经济增长成立合资公司。小国会发现这样的安排很有吸引力，因为它们可以在一个变化的世界中获得快速的增长和自足。并不是所有的国家在

战略资源上是短缺的，但每个国家都会努力开发它最多的资源，并在高度竞争的市场上交易它的产品。经济增长速度高于人口增长速度的国家越多，人均资本可能就越高，生活水平也可能就越高。

参考文献

Ellsworth，Paul Theodore，and J. Clark Leith. *The International Economy*. New York：Macmillan，1987. 介绍了重商主义的理论及它们在经济政策和实践中的运用，叙述得非常好。和其余版本相比，第一版的历史数据更多。信息处理很得当，组织的形式也容易引起读者的兴趣。对重商主义体系的不足也有涉及。

Lekachman，Robert. *A History of Economic Ideas*. New York：Harper & Row，1959. 在发展经济学的框架下介绍了重商主义观点的经济原因。但本书并不涉及应用方面，而是分析了经济学家的贡献，并着重分析了管制对经济生活和时期分类的影响。

Roll，Eric. *A History of Economic Thought*. Englewood Cliffs，N. J.：Prentice-Hall，1954. 介绍了重商主义之前的经济思想及相应时期的主要政策。分析了重商主义的性质，还有一节专门介绍重金主义和重商主义哲学之间的关系。对这个时期的重要著作有深入分析，特别提到了重要的立法性政策。

Soule，George. *Ideas of the Great Economists*. New York：Viking Press，1952. 非常有趣，并且好懂。从早期开始，提到了经济学中的重要分支。非技术性，但信息量很大，在第二章介绍了重商主义时期，处理的方法是将国家看成一个商人，提到了它的策略选择。

Viner，Jacob. *Studies in the Theory of International Trade*. London：Allen & Unwin，1960. 对重商主义时期的理论和实践有详细的分析，对希望多了解一些相关内容的读者很有帮助。涉及东印度贸易和重金主义辩论。同时也讨论了重商主义政策和规制的变化。

互参条目

Exports and Imports，出口和进口；Growth：Export Promotion and Import Substitution，出口推动型增长和进口替代型增长；Import Restrictions，进口限制；International Trade：A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；Politics and Economics，政治学和经济学。

卢埃林·M·马林斯（Llewellyn M. Mullings） 著
刘 启 译
李明志 校

MERGERS
兼　并

968 **经济学类别**：产业经济学

研究领域：产业组织和公共政策；产业研究

兼并指多个企业联合组成一个企业。它可能降低成本，提高协作，去除无效管理或消除竞争，从而提高利润率。参与兼并的企业之间可能是互相竞争的，或收购或被收购，也可能是不相干的企业。对待兼并的政策主要反映在反托拉斯的执行上，其主要出发点是考虑它对竞争的影响。

主要术语

反托拉斯（ANTITRUST）：阻止竞争性行业出现合谋或垄断的法律；《克莱顿法案》（the Clayton Act）第七条是指导并控制兼并的联邦反垄断法律。

集中（CONCENTRATION）：企业间市场份额的分布，用以反映少数生产者控制销售或生产能力的程度。

赫芬德尔－赫希曼指数（HERFINDAHL-HIRSCHMAN INDEX）：一个反映集中度的指数，等于市场中各企业市场份额的平方和。

横向兼并（HORIZONTAL MERGER）：同一市场上企业间的兼并。

敌意收购（HOSTILE TAKEOVER）：当企业的管理层反对其他工业或个人购买其股票时，这时的收购即称为敌意收购。

市场（MARKET）：在兼并分析中，一系列企业彼此间存在实际或潜在的竞争（它们构成一个市场）。

市场份额（MARKET SHARE）：企业在市场上存在的一种度量，以销售额占市场上所有企业总销售额的比例表示。

兼并（MERGER）：多个企业联合组成一个实体，通常是通过一个企业购买另一个企业的生产性资产或股权完成。

机会主义行为（OPPORTUNISTIC BEHAVIOR）：指个人或企业利用他人弱点的行为，特别是只有当后者付出很大的费用之后，才能撤销原先对前者的承诺时，机会主义行为很容易发生。

纵向兼并（VERTICAL MERGER）：产品互补企业间的兼并，常发生于将自己的产品或服务供应给其他企业的情况。

综　述

两个或以上的企业联合组成一个实体，由同一组股东拥有，并由同一管理层管理，这是兼并的基本形式。我们可以根据兼并发生的形式，管理层的态度和参与兼并企业之间的关系等对兼并进行分类。企业间兼并的主要方式有两种：出售资产、出售或交换股票。

资产包括企业所拥有的设备，企业用它来生产商品和服务，并销售它们。比如，如果汽车公司 X 准备并购 Y 公司生产某一型号汽车的工厂和机器，则 X 公司和 Y 公司的汽车生产线之间发生了兼并。为支付这些资产，并购方可以拿出兼并后公司的现金、股票，或者是两者的组合。资产不一定是有形的。它可能包括与员工和供应商的长期合同，办公室、厂房和设备的租约，以及运营所需的必要的法律许可。在广播和航空产业，重要的资产可能不是工作室设备或飞机，而是政府颁发的允许营业的许可证。

企业也可以并购整个公司来实现兼并。这类兼并通过购买被兼并公司的股权完成。为了购买资产，兼并方可以支付现金，或者向被兼并公司的股东发行新公司的股份，或者是以新股加现金的方式支付。在有些情况下，兼并后的公司会重组成一个全新的实体，以新公司的股份换取原有公司的股份。通过资产兼并和通过股票兼并的最大区别也许就是后者可以在没有被兼并公司管理层合作的情况下进行。一个公司想兼并另一家公司，只需在公开市场购买后者的股票就行。如果公司股票的最大持有者同意这个交易——称为公开收购要约（tender off)，即使被兼并方的管理层反对，兼并也可以照样进行。这样的兼并被称为敌意收购。

969 也可以按照参与兼并的公司之间的关系对兼并进行分类。横向兼并指彼此存在竞争的公司之间发生的兼并。这意味着它们所销售的产品被消费者视为替代品；也就是说，如果一家公司提高其产品的价格，消费者就会更愿意购买其他公司的产品。有两个主要原因导致了横向兼并的发生。通过联合构成一个大的公司，小公司之间可以协作利用厂房、工人、协同管理，从而以更低的成本生产类似的产品。另一个不那么正当的原因，是兼并可以将生产能力集中于少数几个大公司，减少竞争，提高产品价格。

发生垂直兼并的公司，它们的产品和服务是彼此互补的。典型的垂直情形，是一个公司购买另一个公司的产品供使用或销售，比如，一个汽车公司兼并一个轮胎制造商。常见的垂直兼并的例子，是制造商和销售其产品的商店之间发生的兼并。生产产品或提供服务的公司常称为“上游”企业；购买其产品或服务的公司常称为“下游”企业。垂直兼并是“垂直一体化”的一种形式。如果被兼并公司是兼并方的供应商，产业分析家称之为“上游一体化”。反之，则是“下游一体化”。

对在制造、批发和销售等不同层级运营的企业来说，垂直兼并可以提高它们之间的协调能力。它们可以减少或消除机会主义行为。当一个公司承诺向另一个公司购买或销售某种产品时，后者就可能借此剥削前者，当这种情况发生时，即称出现了机会主义行为。垂直一体化的第二个原因，是当一个企业拥有市场势力时，垂直一体化可以提高生产效率。最后，也有人认为企业可以通过垂直一体化以避开对价格的管制。

如果参与兼并的公司之间既不存在竞争，也没有交易发生，这类兼并称为混合兼并。食品制造商兼并体育用品公司即是此例。混合兼并可以使企业实现范围经济，也就是说，通过产品多样化降低生产成本。如果一个公司已经建立了不错的品牌，它就可以用这个品牌推出新的产品，比如，电话公司购买计算机的零售渠道。管理者扩大权力，或者在不同市场经营以降低风险，也是混合兼并产生的原因。

一个兼并可以同时是横向的、垂直的和混合的。如果A公司生产原油并将其提炼成汽油，同时B公司也从原油中提炼汽油，但它还从事制药业务，那么A公司和B公司之间的兼并，就既是横向的（汽油市场）、垂直的（A公司生产原油，B公司提炼），也是混合的（A公司的业务和B公司的药物生产不同）。

应　用

对兼并来说，政策主要关心的是它对竞争的潜在影响。1914年通过的《克莱顿法》(Clayton Act)，涉及兼并的主要是第七条。这一条禁止一个公司购买另一个公司的股票或资产，“如果在国家任意地区的任意商业活动中，这类并购会极大地损害竞争或形成垄断”。司法部的反托拉斯司（Antitrust Division of the Justice Department)、联邦贸易委员会（Federal Trade Commission）或私人机构均可在法庭上对兼并提起诉讼。

除非在特殊情况下（比如存在管制），混合兼并或垂直兼并对竞争并不会产生太大的影响。对竞争的影响主要是因为兼并会减少独立竞争者，这是横向兼并本身所具有的特征。因为这个原因，反托拉斯法主要关注的就是横向兼并。判断横向兼并主要依赖一个假设，即市场结构影响竞争程度，从而影响产品的价格和产量。如果少数厂商生产了大部分产品，则这个市场

是集中的，在高度集中的市场上，竞争的程度就比较低。如果市场上厂商数目很少，那合谋以抬高价格就比较容易。即使不存在合谋，若拥有较高市场份额的公司通过市场价格实现自己的市场势力，那么这个市场的竞争程度也不高。

在评估兼并时，最重要的步骤是检验厂商是否在同一个市场上——这一过程称为市场定义。根据《1984年美国司法部兼并指导原则》(*U.S. Department of Justice Merger Guidelines*)，在定义的市场上，为了显著地提高价格以获利，兼并企业需要和这个市场上的企业合谋。这是一个“假想卡特尔”检验。最小的假想卡特尔就是一个相关市场。如果来自其他企业的竞争可以成功地阻止价格上升，那么这个相关市场应该包括这些竞争者。但如果市场上企业的数目非常多，则合谋的可能性会被低估。

970

定义市场时有两个重要的方面：企业所销售的产品——产品市场，和企业经营的位置——地理市场。企业处于同一市场的主要特征，是买者是否将它们的产品视为替代品。其他的补充特征还包括产品特点的相似性及企业产品价格同步变化的程度。市场定义的另一个重要特征是当假想卡特尔的价格上升时，其他企业对此有何反应。如果一个企业乐意将其产品运往卡特尔的销售区域，或者为了和后者竞争，它改变所生产的产品种类，则这个企业应该包括在所定义的市场内。

如果参与兼并的企业不在彼此的市场上，则兼并不是横向的，通常对竞争也不会有太大的损害。如果两个企业均在相关市场上，则考虑的重点就变成兼并对市场集中度的影响。为了计算集中度，有必要考察每个企业的市场份额，即企业的销售额或生产能力占相关市场上所有企业的销售额或生产能力的百分比。传统的关于集中度的测量是市场上四家最大的企业所控制的市场份额。这是“四家企业的集中度”，或 CR_4。人口统计局 (Bureau of Census) 就是用这个指标来报告产业集中的情况。

《兼并指导原则》(*The Merger Guidelines*) 推荐使用赫芬德尔-赫希曼指数 (Herfindahl-Hirschman index，HHI)，它等于相关市场上所有企业市场份额的平方和。如果相关市场上只有一家企业，即它是一个垄断者，则一家企业拥有100%的市场份额，HHI等于其最大值10 000。如果市场有N家规模相同的企业，则HHI等于10 000/N。

根据政策，当市场的HHI较低时（比如低于1 000，这是市场有10家相同规模企业的情况），兼并并不会招致干预。这样的市场往往集中度不够高，不大可能形成合谋或损害竞争。在集中度较高的市场上，对兼并的关注取决于它对集中度的影响。这一影响的测度，等于兼并前后HHI的差的绝对值，在计算兼并后的HHI时，将参与兼并的企业视为一个大的企业。从数学上说，当两家企业兼并时，这个值等于它们市场份额乘积的两倍。一个市场份额为10%的企业和一个市场份额为5%的企业兼并，HHI将提高2×(10×5)=100。根据《兼并指导原则》，中等集中行业——HHI处于1 000和1 800之间——中的兼并，如果它使得HHI提高100，这个兼并就需要详细调查。在集中度更高一些的市场上，只要使得HHI改变50以上，这个兼并就需要认真研究了。

涉及某一特殊兼并的政策和诉讼，其关键在于市场的定义。如果两个企业不在同一个相关市场上，它们之间的兼并一般不会损害竞争。如果相关市场的范围定义非常宽泛，其中包括了许多企业，此时兼并也很少会被阻止。定义宽泛的市场，其集中度一般也不会高，对参与兼并的企业来说，它们的市场份额也就比较小。另一方面，如果市场的范围很窄，只有几家企业，这时的兼并就很可能会损害竞争。

相关内容

兼并对竞争的影响在于提高市场集中度，但许多因素对这一影响有制衡的作用。这些因素中，第一个也是最重要的是进入。如果价格上升，其他企业可能会进入市场，这种潜在竞争限制了假想卡特尔的市场势力。第二个因素是“失败企业”辩。在某些情况下，参与兼并的一个企业濒临破产的边缘。如果靠它自己或将资产出售给市场外的其他企业，这个企业无

法生存下去，那么政策可能会允许它和其竞争者兼并，尽管这一兼并可能导致市场集中度大为提高。如果不兼并，企业可能会倒闭，那么阻止兼并也无法保护竞争。第三个因素是兼并可能带来效率。奥利弗·E·威廉姆森（Oliver E. Williamson）证明，兼并导致价格上升，但这给经济体带来了总成本小于生产成本的微小下降带来的益处。哈罗德·德姆塞茨（Harold Demsetz）等人认为，市场集中度和利润的任何统计相关性，其原因可能是规模的效率，而不是缺乏竞争的结果。规模经济一般来说通过一个企业自身的成长很容易达到，但通过设计不同、独立运营企业的兼并，规模经济并不容易达到。另外，重要的是，兼并的影响取决于市场内参与兼并的企业的规模，而不是所有企业的规模。两个小企业，如果它们的市场份额很高，那么它们的兼并可能使价格有较大上升。但另一方面，两个大企业，如果它们的市场份额都很小，那它们的兼并常常对竞争没有太大影响。

971

反托拉斯当局常常允许富有争议的兼并发生，这是因为敌意收购对公司的有效治理大有帮助。公司的股东往往是大而分散的群体，他们无法或不愿控制公司的管理。因此，经理在公司的运营上可能不会最大化利润、最小化成本。在许多情况下，对管理层的唯一重要约束是外人可能收购公司股票的威胁。新所有者会更换管理层，使他们更多地考虑股东的利益。管理层当然反对这类收购，但这种反对恰恰意味着兼并的经济价值。

引入新的经济研究方法可以帮助我们理解兼并。"事件研究"试图搞清楚兼并消息的发布对参与兼并企业的竞争者的利润有何影响。竞争者更高的利润意味着更高的产品价格、弱化的竞争，而竞争者更低的利润则意味着兼并可以带来效率，它使得参与兼并的企业成为强有力的竞争者。关于管制和博弈论研究的发展，告诉我们在什么条件下垂直兼并和混合兼并会减少横向市场的竞争。关于横向兼并的利润率和影响的理论模型，加上实验模拟，都使我们对兼并有了更深的理解，也有助于我们设计更好的相关政策。

参考文献

Bork, Robert. *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*. New York: Basic Books, 1978. 对反托拉斯持怀疑态度。其中关于反托拉斯历史和理论、合谋和进入壁垒的章节，讨论了兼并法和兼并——特别是纵向兼并和混合兼并——对社会的损害。

Goldschmid, Harvey J., H. Michael Mann, and J. Fred Weston, eds. *Industrial Concentration: The New Learning*. Boston: Little, Brown, 1974. 传统的产业组织经济学家认为，集中度较高行业的利润反映了规模经济，本书反对这一观点。其中伦纳德·韦斯（Leonard W. Weiss）和哈罗德·德姆塞茨的论文特别有价值。

Kwoka, John E., Jr., and Lawrence J. White. *The Antitrust Revolution*. Glenwood, Ⅲ.: Scott, Foresman, 1989. 对各种较大的反托拉斯案件都有精彩详细的分析。在石油行业、汽车制造行业、软饮料市场和航空业中，以案例的形式分析了兼并和合资演化过程中的实际操作。

Salop, Steven C., Lawrence J. White, Franklin M. Fisher, and Richard Schmalensee. "Horizontal Mergers and Antitrust." *Journal of Economic Perspectives* 1 (1987): 3-54. 关于兼并政策、市场定义、集中度指数和《司法部兼并指导原则》(*The Department of Justice's merger Guideline*) 等方面，本论文介绍了主要的产业组织经济学家的争论，可读性很强。

Scherer, F. Michael, and David Ross. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 3d ed. Boston: Houghton Mifflin, 1990. 产业组织的标准参考书。讨论了产业结构、兼并的历史和影响、寡头和反托拉斯。脚注中有关于敌爱女兵和产业行为经济学的重要参考文献。

Schmalensee, Richard, and Robert Willig. *Handbook of Industrial Organization*. Vol. 1. New York: North-Holland, 1989. 亚

历克斯·詹奎米恩（Alex Jacquemin）和玛格丽特·E·斯莱德（Margaret E. Slade）合写的第七章综述了合谋和横向兼并。其他还包括约翰·C·帕恩泽（John C. Panzar）写的市场结构，本特·霍姆斯特朗（Bengt Holmstrom）和让·梯若尔（Jean Tirole）写的企业理论，奥利弗·E·威廉姆森写的和约理论，马丁·佩里（Martin Perry）写的垂直一体化，以及卡尔·夏普（Carl Shapiro）写的寡头。技术性很强。

Stelzer, Irwin, and Howard Kitt. *Selected Antitrust Cases: Landmark Decisions*. Homewood, Ⅲ.: Richard D. Irwin, 1986. 简要而清楚地介绍了制定反托拉斯法和兼并法的法庭决议。兼并的合法与否，取决于法庭如何解释反托拉斯法条文，及考虑市场定义、集中度标准和相关的潜在进入的先例。

972 Stigler, George J. *The Organization of Industry*. Homewood, Ⅲ.: Richard D. Irwin, 1968. 著名经济学家的论文集。"寡头垄断理论"一文第一次将集中度度量和卡特尔稳定性联系在一起。"由兼并形成的垄断和寡头垄断"描述了一个企业为了提高价格，有激励让竞争者组成卡特尔。

United States. Department of Justice, Antitrust Division. *U. S. Department of Justice Merger Guidelines*. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1984. 联邦政府关于横向兼并政策的定稿。包括市场定义的概念性标准、测度方法、进入的容易程度、效率和失败企业抗辩和关于反托拉斯行为的基于HHI的指导原则。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Barriers to Entry，进入壁垒；The Chicago School，芝加哥学派；Collusion，共谋；Industrial Organization，产业组织；Market Structure，市场结构；Monopolies: Regulation，垄断管制；Monopolies and Competition，垄断和竞争；Oligopolies and Industrial Concentration，寡头垄断与产业集中；Vertical Integration，垂直一体化。

蒂莫西·J·布伦南（Timothy J. Brennan）著
刘　启　译
李明志　校

MICROECONOMICS
微观经济学

973 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论；产业组织和公共政策

微观经济学是经济学的一个分支，其研究对象包括经济中的个体（如厂商、产业和家庭）、相互分离的市场、这些市场上的产品和服务以及价格。另一方面，宏观经济学则研究上述各方面的总体行为，另外也研究政府，它给出了经济的总体画面。

主要术语

总需求（AGGREGATE DEMAND）：不同价格水平下，支出所购买的产品和服务的总量。

总供给（AGGREGATE SUPPLY）：不同价格水平下，厂商生产并用以销售的产品和服务的总量。

需求（DEMAND）：个人或厂商的行为，表明他们对某种产品或服务的希望值。

要素市场（FACTOR MARKET）：指交易用以生产产品和服务的资源的市场。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT）：在给定的一段时期内，通常指一年，一个经济体所生产的产品和服务的总量；以总购买力衡量。

市场经济（MARKET ECONOMY）：经济结构的一种类型，在市场经济条件下，消费者和生产者自由做出各自的决策，如买什么，买多少；生产什么，生产多少。

产品市场（PRODUCT MARKET）：交易产品和服务的市场。

供给（SUPPLY）：不同价格水平下，厂商愿意提供的产品数量。

效用（UTILITY）：消费者通过购买某种产品而得到的满足。

综　述

微观经济学是描述经济学一个研究领域的术语，它主要考虑经济中的个体，如单个家庭、厂商和产业。其中每个类型代表了一个分离的市场，其行为包括需要加以分析的特殊的产品和服务。因为在这些市场上进行着产品和服务的交易，因而价格也在研究范围之内。

在任何这样的市场上，有两种因素在起作用——供给的力量和需求的力量。因此，任何一个市场均有两方面，即需求方和供给方。一般来说，需求方的个体希望得到产品和/或服务，并且他们愿意出钱购买。产品的购买量取决于产品的价格，也取决于购买者是否有足够的货币来支付。因此，从逻辑上说，如果某种产品的价格很低，那么购买量就会很大，如果价格很高，购买量就会很小。给定某一货币量，每一位购买者都希望购买尽可能多的产品和服务。从供给方的角度看，如果价格很低，它们只愿意提供较少量的产品或服务，但如果价格很高，它们就会提供大量的产品或服务。卖者最愿意看到的，就是以高价卖出大量的产品，获得巨额收益。卖者和买者会就数量和价格进行协商，均希望自己能获得最大的好处。最终，需求量必定等于供给量，并得到唯一的价格（均衡价格）。

单个家庭向其他人或企业出售劳动力或资源，作为补偿，它们会得到工资或薪水。实际上，这个工资或薪水是商定的价格。有了这个收入之后，家庭会支出一部分，同时储蓄一部分。支出的部分用于从某个特殊的厂商那里购

买产品和服务。如果有很多这类厂商，假设它们所提供的产品是同质的，那家庭就会从要价最低的厂商那里购买。

从厂商的角度看，它会尽力以最低的成本生产产品。因此，厂商会购买并组合劳动力和原材料，使得其产品的生产成本尽可能的低。然后它试图以尽可能高的价格向消费者出售自己的产品，如果产品的销售价格高于生产成本，它就会获得一定的利润。

在任何市场上，供求力量都是起作用的，这就导致一定量的产品以特定的价格进行交易。因为资源是稀缺的（有限的），人类的欲望（需要）是无限的，经济学的目标就是利用资源生产出尽可能多的产出。经济体由各种类型的市场所组成，每个市场都有一种产品或服务，但在所有市场上，有一个条件是必要的：买者和卖者必须彼此达成协议。这是微观经济学的核心概念。

一方面，微观经济学研究个体厂商、家庭的行为，以及反映供求力量相互作用的价格。但另一方面，一国的领导者（既包括企业也包括政府）则对总的画面感兴趣：生产、销售多少，居民的就业率以及他们的收入和支出模式。后者就是宏观经济学的研究内容了。因此，宏观经济学关注于国民生产总值（产品和服务的总量）、产品和服务的消费量、商业企业对投资品的购买量、总收入和总储蓄、国家的总出口和总进口、政府在产品和服务上的总支出、总税收收入和经济增长。

宏观经济学的这些总量层面非常重要，因为它们为商业企业和政府的高层决策提供了必要的信息。实际上，单个经济实体的决策会影响总产出。此外，所有厂商的总产出又会影响单个厂商的决策和产量。因此，单个实体（微观层面）都和总体（宏观层面）有关；任何影响总体经济的因素，都会影响经济中的每一个个体。如果对出口产品的总需求下降了，那么这一条件将影响生产产品用以出口的厂商。为了适应总需求的这种变化，厂商会降低其产品，以防止出现超额供给。因此，宏观经济的变化有微观层面的影响，同样，微观层面的调整也会有宏观层面的影响。尽管经济学的这两个领域通常都是分开处理的，实际上它们是互相关联的。不分析这两个方面，也就无法得到关于总量的层面。

应　用

粗略地看，微观经济问题和宏观经济问题似乎是经济学中不同或有冲突的部分。这种想法是错误的，尽管研究的角度不同，两者所包含的信息则是相同的。宏观经济学研究经济的整体行为，而微观经济学则关注于个体行为。

经济体内有两种主要的市场，即资源或要素市场和产品市场，所有的市场都受供求力量的约束，反映在这些市场上支付的价格。两个市场的主要参与者是商业企业、个体家庭和政府。比如，在要素市场，家庭提供劳动力、土地和资本等资源，而商业企业则需要这些资源。资源的供给和需求程度反映在支付的价格上。在产品市场，家庭需要所生产的产品，需求的程度表现在它们的支付意愿上。另一方面，企业则以它们所能接受的价格提供家庭所需要的产品。所以，一个唯一的价格将使市场出清。如果供给量小于家庭的需求量，产品的价格将上升。如果厂商提供产品的数量高于需求量，则出现供给过剩，价格将下降。这是自由市场上的行为，市场上不存在影响产品在各参与者之间流动的障碍。

一般来说，如果某种产品的价格上升，消费者的购买量将下降。但如果产品是必需品，则无论供应的价格是多少，消费者的购买量都不变。经济学家以需求价格弹性来描述消费者的需求量和价格变化之间的关系。从生产者的角度看，还有一个供给价格弹性。这个微观经济学概念告诉我们，在交换各种产品时，消费者和生产者是怎样互动的。

另一个涉及产业的微观经济学概念，是生产类似或相同产品的厂商的数目。如果产业内有许多厂商，则称之为竞争性产业。在这样的产业中，厂商会激烈地争夺消费者，以吸引人们的低价提供它们的产品；对消费者来说，他们不仅在低价格上获益，也从大量产品的可得性上获益。一般来说，竞争者的数目越大，产品质量越好。另一方面，如果厂商是某种产品或服务的唯一生产者，它就是一个垄断者。通

过调整市场上产品的供给量，这类企业将使产品的价格维持在较高的水平，只有部分消费者能够买得起。此外，有些产业里有少数几个竞争者（寡头），它们可以通过联盟协议或行为影响消费者支付的价格。

在市场经济中，人们发现家庭和企业都在自利的驱使下行事。家庭（消费者）希望获得尽可能高的收入以购买最多的产品，并从这种购买中获得最高的满足或效用。同时，每个企业都会通过降低成本、提高销量以获得尽可能大的利润。因为每一方都遵从这一思想行事，消费者和生产者都在无意中使社会变得更好，即使这一结果并不是它们任何一方的最初想法，提出这一思想的是著名经济学家亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）。产品的大量生产降低了这种产品的价格，提高了消费者的福利。另外，通过争夺更大的市场或产出份额的竞争性行为，企业也变得更有效率，产品的成本下降了。

从宏观经济学的角度看，如果某一年中所有被利用资源的价值是可加的，这一加总值就是经济中的总供给。另一方面，如果对某一年中所有个体用于产品和服务上的货币支出加总，就得到了经济中的总需求，一般也称为国民生产总值（GNP）。简单地说，GNP就是一年内生产的产品和服务的总量。

政府实行的许多政策都会对所有的家庭和企业产生影响。例如，如果政府向生产征税，这既影响消费者，也影响生产者。此外，经济体中流通的货币是为了便利产品和服务的交易及借贷，如果货币量持续快速增加，这会推动价格上升，产生通货膨胀，对经济很不好，它将影响每一位生产者和消费者。如果一国参与国际贸易，则进出口产品的数量和货币价值也会影响每一家企业、每一个个体。

一个国家将发现，监控总产出、货币供给、就业、价格水平变动、政府部门的税收和支出及利率水平等非常重要，因为这有助于做出正确的决策。这些宏观经济变量会影响微观经济变量。比如，如果政府增加某种产品和资源的税率，则消费者和生产者的成本将上升。成本的增加将导致销量的下降，这又使得临时被解雇的工人数量增加，经济中的失业率上升。如果有人失业，则他们的收入下降，这最终会降低他们的购买量。通过以上的分析可以清楚地看到，微观经济问题、宏观经济问题及政策是不可分、互相影响的。

相关内容

随着经济思想和经济哲学的出现，微观经济学逐渐成为经济学领域的主要部分。起初，单个家庭也是自给自足，自己提供物品和服务的，但因为人们的天赋不同，在不同领域的专业化也就不可避免。这一过程的出现伴随着对产品和服务进行交易的需要，这就引入了供求力量。这一发展又进一步扩张了经济活动，出现了物物交换（以一种物品交换另一种物品）。因为物物交换非常麻烦，为了简化交易过程，导致了货币的出现。

受自利的驱使，为了最大化生产和利润，个人成立了公司，他们主要考虑的是如何保持低成本，提高竞争力。成功的企业可以积累财富和利润，这又引起其他企业的出现，它们或者生产竞争性的替代品，或者针对社会上发展的新需要，开创全新的企业。

经济活动的进一步扩张，使得个体之间的协作进一步发展，并产生了大型经济和政治实体——这和个人组建成部落，然后再形成国家的演化类似。当这一变化发生后，关注的重点就变成了社会的需要。因此，诸如道路、港口设施、国防能力和税收等宏观经济问题就变得必要起来。人们很快意识到，必须有一个中央机构和权威的当局，统治者握有权力。

更详细地考察这样的社会是如何演进的，我们就可以看出微观经济学和宏观经济学之间的关系。单个家庭提供资源，需要产品和服务；同时厂商提供产品和服务，需要资源，这就形成了总的信息，以此为基础可以制定政策。这类政策包括涉及经济体中货币的供应量，维持稳定价格的行为，经济增长，充分就业和政府的收入和支出的决策。如果宏观经济行为导致通货膨胀或经济不景气，这将影响个体。如果价格上升，有些企业将面临销量减小的问题，最终不得不裁员，导致失业率上升。因为失业增加，失业者的

收入下降，因而税收额也随之下降。

通过考察国家间国际贸易的模式，我们可以发现一个更有趣的关系。在这些国家之间，单个企业生产产品向其他国家出口。如果国家之间是自由贸易，并且存在竞争的国家之间生产的产品是同质的，那么消费者将从价格最低的厂商那里购买产品。因为一国出口的增加，它的产出、就业和收入也随之增加，这会带来进一步的经济增长。

随着国家的发展，许多厂商需要增加其现有产出，或开发新产品以满足消费者的新需求。这一变化既有单个厂商——微观层面的——也有以总的生产实体度量的产出的增长——宏观经济学。同样，一个问题的存在是以另一个问题为前提的。

参考文献

Carson, Robert B. *Microeconomic Issues Today: Alternative Approach*. New York: St. Martin's Press, 1983. 卡森（Carson）这部作品的主要长处，在于他指出了读者可能听过的重要微观经济问题。另外，在能源、消费者保护、垄断势力和收入分配上，作者还给出了从不同角度分析的相对立的观点。

Eggert, Jim. *What Is Economics?* Los Altos, Calif.: Kaufmann, 1987. 介绍了微观经济学和宏观经济学的基本原理和思想，其处理方式使得一般读者会非常喜欢，并容易理解。分析不是太难，并且强调的都是放之四海而皆准的。不错的一本书。

Evensky, Jerry. *Economic Ideas and Issues: A Systematic Approach to Critical Thinking*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1987. 介绍了经济思想和问题，水平和风格都稍高一些，分析中使用了图表。经济理论的解释非常清楚，适合高中生和本科生阅读。同时也介绍了经济分析背后的理论基础。附录中的内容可能会引起一般读者的注意。

McConnell, Campbell R., and Stanley L. Brue. *Economics: Principles, Problems, and Policies*. New York: McGraw-Hill, 1990. 经典的经济学教材，介绍了宏观经济学和微观经济学问题，有一定深度。非常有趣的一本书，包括了大量术语，是用经济学语言解释问题的工具书。特别适合一般读者。另外，一般的读者也会发现理论分析部分过于复杂。

Starr, Philip C. *Economics: Principles in Action*. Belmont, Calif.: Wadsworth, 1988. 作者以传统的模式介绍了经济学基本原理，但加了分析性的图表，对一般读者来说可能比较难。尽管如此，作者清楚地介绍了微观经济学和宏观经济学的联系。包括一个很好的经济学术语表。

Thomas, Robert Paul. *Microeconomics Applications: Understanding the American Economy*. Belmont, Calif.: Wadsworth, 1981. 简要清楚地介绍了微观经济学问题，一般读者均可以读懂。避免图表分析，所使用的例子清楚直接。每一章最后的关键点给出了很好的重点。

Veseth, Michael. *Introductory Macroeconomics*. Orlando, Fla.: Academic Press, 1984. 本书为大学生提供了宏观经济学原理的标准分析。每一节分为问题、目标和权衡，给出了简短有趣的解释，适合一般读者。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Forms of Business Organization，企业组织形式；Competition: Perfect vs. Imperfect，完全竞争和不完全竞争；Gross National Product: Real and Nominal，实际国民生产总值和名义国民生产总值；Macroeconomics: An overview，宏观经济学综述；The Market and Basic Economic Questions，市场和基本经济问题；Unemployment and Demand Stimulus Policies，失业和需求激励政策。

卢埃林·M·穆林斯（Llewellyn M. Mullings） 著
刘启 译
李明志 校

MIGRATION
移　民

 经济学类别：劳动和人口

研究领导：经济增长、发展与计划；劳动力市场

移民是个体提高其生活质量的途径之一。人们迁徙的原因很多，包括更多的经济机会、更宜人的气候或者更文明的文化。移民对社会的经济福利也有贡献。某一地区劳动力的短缺，给愿意移往此地的个人提供了经济机会，这优化了劳动力的配置。

主要术语

舒适度（AMENITY）：在移民研究中，舒适度指某一地理位置的一种吸引力。

来自移民的效率收益（EFFICIENCY GAINS FROM MIGRATION）：移民的过程可以对劳动力资源再分配，这会增加国民产出。

职业培训（JOB-SPECIFIC TRAINING）：针对某一特定职业进行的培训，无法向其他职业转换。

人力资本的移民（MIGRATION AS HUMAN CAPITAL）：对移民来说，虽然迁徙带来成本，但这会增加未来的预期收入。

移民的外部性（MIGRATION EXTERNALITIES）：对非移民来说，移民导致的成本或收益。

综　述

在通常意义下，移民指个人向一个新的地方迁徙。个人居住地的这种变化，可以是从一个国家到另一个国家，从一个州到另一个州，或者从一个城镇到另一个城镇，这些都是移民的表现形式。

即使换了工作，许多人还是愿意留在原来的地方，因为迁徙需要各种物质成本和精神成本。移民的物质成本包括运输费用，搬迁过程中所放弃的收入，以及因为移民导致的家庭成员的所有其他收入损失。所谓精神成本，是因为远离朋友、家族、熟悉的环境和当地的文化，迁徙者遭受的无法量化的情感上的痛苦。这两种成本都随着距离的增加而上升。因此，个人总是尽量避免远距离的迁徙。

既然迁徙存在成本，为什么世界上仍有很多人最终选择了移民呢？因为通过移民，他们可以得到许多好处，包括经济机会、更好的环境和更文明的文化。

就业机会既可能是普遍意义上的，也可能是特指工作的具体特征。如果一个移民的目的仅仅是为了就业，那广义的经济指标如失业率、地区工资和价格水平就是非常重要的考虑因素。如果是为了某一工作机会而移民，这一工作的相关特征，如工资、额外福利、劳保、提升机会及工作条件就是重要的考虑因素。

环境和文化也成了移民决策中非常重要的因素。在其他条件相同的情况下，人们更喜欢住在环境更好一些的地方。环境方面考虑的因素可能有平均气温、温差变化、降雨量、平均潮湿度、沿海分布、植被状况、景色、犯罪率和污染程度等。文化舒适度包括一个地区和当地人民的特点，他们致力于提高本地的生活质量。例如，有些人希望自己住的城市可以举办高质量的艺术展览和音乐会，或者有各种风味的餐馆。还有一些人则希望住在人口稀少、个

人有一定空间的地方。

在考虑是否移民到一个新的地方时，各种相关的成本和收益都需要考虑，这就是为什么经济学家将移民视为对人力资本的一种“投资”。个人在迁徙时需要付出一定的成本，以图将来获得一定的收益，正是在这个意义上，移民可以被视为投资。

所有类型的人都可能选择移民，但总有一些个人特点使部分人更愿意迁居。这类特点包括年龄、婚姻状况、就业情况、受教育程度和职业等。

在决定是否移民上，年龄是一个很重要的因素，这有几个原因。年轻人有更多的工作时间可以弥补其投资成本。他们受过的培训一般不是针对具体公司的（专门的培训对新员工来说是无法转移的），因此和年龄大一些的人相比，他们更有可能涨工资；因为年轻人一般拥有的物品不多，移民时所负担的物质成本就低一些；因为他们一般来说没有多少时间建立家庭、培养友谊，移民时他们所负担的精神成本也就小一些；他们很可能在寻找自己的第一份工作，或者是在完成自己的教育。

对已婚人士来说，他们在移民时不仅要考虑更多的运输成本，更重要的是，他们常常需要考虑两个人的职业问题。如果要夫妻中的一方放弃一个较好的工作，以使得另一方能在其他地方获得一个更好一些的工作，这对家庭来说可能不是最优的。所以，已婚的人相对来说移民的愿望要小一些。

失业的人会移民，有工作的人也会移民；但研究表明，失业的人选择移民的可能性更大一些。经济增长快速的地区对这类移民有很大的吸引力。寻找工作往往意味着放弃某种收入。因此，对已经失业并且选择迁徙的人来说，他们会希望搬到一个快速发展的地区以最小化其找工作的成本。

在移民问题中，教育是另一个重要的因素。有关移民的研究均得出一致的结论，即在其他条件相同的情况下，个人的受教育程度越高，他选择移民的可能性也越大。因此，作为一个整体，移民的受教育水平往往要高于非移民。教育和区域流动性之间是正相关的，原因可能是：教育导致职业分工，受教育者常常因为职业的发展而不得不搬迁；对受教育水平较高的人来说，他们会在全国范围内竞争那些技术性的职位；当为了高收入而移民时，受教育水平较高的人往往得到的也比较多；在同一个企业里，受过大学教育的人往往更愿意调到另一个地方；此外，离家到大学接受教育的人，他们接受了新的思想和价值观，往往更愿意在毕业之后选择在家乡之外的地方工作。

职业状况对移民行为也有影响。一般来说，因为存在对技术型的白领人才的需求，和蓝领工人相比，白领工人更愿意移民。

应　用

移民对个人，对整个经济体都有重大的影响。移民对个人的好处包括更高的收入、更高质量的生活，这是不言而喻的。但移民对国家或地区经济来说，其益处一般需要通过经济效率来判断；也就是说，在现有的土地、劳动力和资本水平下，移民是否能够增加经济体的实际收入或实际产出。

我们可以用一个例子说明，移民有助于改善地区劳动力市场的经济效率。假设A地区存在劳动力短缺的现象。面对这种短缺，雇主为了吸引足够多的工人，他必须增加工资。因此，当下处于失业状态的、潜在的移民会被吸引到A地区，因为这里既有工作职位，还有高工资。所以，劳动力的这种重新配置，提高了生产性资源的利用效率。

当我们分别从移出地区（国）和移入地区（国）的角度看时，移民的后果并不总是好的。移民对非移民的影响称为移民的外部性。这类外部性包括移民的选择性，以及移民对价格、工资、就业、预算赤字及移出和移入地区的环境的影响。

所谓移民的选择性，是指和一般人相比，移民年轻化、受教育水平高和劳动生产率高的趋势。因此，有人认为，对净移入地区来说，它的平均生产率水平会有提高，但对净移出地区来说，它的平均生产率水平则会下降。在某些较不发达国家中，它的受过高水平教育、高

技术人才往往大量移出，这种现象尤其重要。这一过程称为人才外流，它对一国之内地区间的情况也同样适用。在许多国家，既包括工业化国家也包括较不发达国家，为了获得更高的生活水平，那些受过高水平教育的高技术型人才，都愿意从落后地区搬迁到发达的城市地区。

移民的结果之一是消费者价格的预期变化。移民的迁入使得商品和服务短缺，从而提高价格水平。当存在个人的迁出时，与上述相反的结论成立。

地区工资率对移民流向的反应刚好和上述情况相反。如果工人进入某一地区的劳动力市场，雇主会发现雇人变得更容易了。因此他们可以更低的工资水平雇到工人。所以，尽管对移民来说，他们的工资水平和以前相比是增加的，但对整个移入地区来说，劳动力的平均工资有下降的趋势。在劳动力净流出地区，与上述相反的结论成立，即这一地区里，非移民的工资水平会上升。

从就业增长的角度看，移入地区的受益非常大。不仅仅是因为移民填补了所空缺的职位，还因为他们也创造了新的就业。新移民会购买消费品，这就为本地的服务和零售行业创造了更多的就业机会。

移民对财政的影响，表现在收入的增加和财政援助的增加。和未受教育、没有技术的移民相比，受过教育并有一技之长的移民更容易找到工作，这会增加税收收入。但对找不到工作的移民来说，他们的日常支出需要依靠转移支付，这对财政有负面影响，即增加财政赤字。

对移入地区来说，移民对环境有负面影响，特别是对人口稠密的移入地区，这一点尤其明显。这种影响包括学校、街道的拥挤，污染的增加，以及犯罪率的上升。

既然移民在改造经济上有重大的影响，政府政策就可以作为重要的工具来刺激经济增长。鼓励移民的政策适用于个人、企业或整个地区。直接面向个人的政策包括收入所得税和销售税的激励、补贴搬迁支出或居住费用、培训项目及其他的政府援助计划。应用于企业的激励政策包括减税、补贴和政府合约。

有关移民政策的观点是多种多样的。有人认为，移民从当地人手中抢走了工作机会，因此，应该将其排斥在外。但也有人认为，即使移民不接受他们的工作，当地人也不会有人从事这样的工作。鉴于移民的成本和收益，美国政府通过了《1986 年移民改革与管制法案》（Immigration Reform and Control Act of 1986）。根据这部法律，自 1987 年 6 月 1 日起，美国政府将赦免通过资格审查的非法移民，同时对雇用未入档工人的雇主严加惩罚，并允许能够自食其力的移民工人在美国暂住。

相关内容

历史上，移民曾改造了一些文化，甚至改造了一些国家。历史学家、地理学家和人口统计学家们对人类的移民现象早有兴趣。但直到 20 世纪 50 年代，才由经济学家就移民现象做出了广泛的研究。

为了职业发展，人们开始更多地考虑迁徙这一方法。地区之间交流的增加，使潜在移民者更容易得到就业信息，如收入和工作机会等。因此，不管出于何种原因，当工人重新评价其企业时，他们不仅可能会改变其雇主，还有可能改变其地理位置。类似地，为了应对多变的经济条件，雇主可能决定转调、雇用工人，或者将公司迁往其他地方。

劳动力的移民已经成为劳动力经济学的重要组成部分。关于国际移民的研究一般关注两类移民中的一种：为了在其他国家——通常是发达国家——寻找更好的就业机会的移民，和因为战争和政治动乱催生的难民。有关美国内部移民的经济学研究，主要涉及黑人的移民，从农村到城市的移民，以及沿着移民流向的地区转移。在第一次世界大战期间，美国的许多城市地区有大量的工作机会，这促使了南方的黑人向北方城中心的大批移民。随着美国的工业化导致城市化水平的提高，这一移民进程在不断地进行。20 世纪 60 年代，对农业需求的下降也促使了南方黑人的移出。随着 70 年代的经济增长和人口歧视的减轻，这一趋势又倒转过来。

在整个 20 世纪，农业就业不断下降，这促

使人口从农村地区向城市地区移民。这一趋势一直持续到20世纪70年代，之后才逆转过来。逆转的原因包括高新技术和基于资源产业的发展，商业贸易中面对面交流的需要下降，对小城镇舒适生活需求的增加，以及对城市生活需求的下降。

美国内部的地区趋势也是其移民的特点之一。从20世纪70年代开始，有一股主要的移民潮，目的地是美国的南部和西部地区。这类移民大都来自其他国家。经过多年的积累，像加利福尼亚这样的州有大量的西班牙裔和亚裔美国人，移民也一般会选择在其同伴定居的地方生活。

981

移民向南部和西部的地区性转移的经济原因，包括东北和北部中心地区重工业中就业的下降，同时工资也较低，工会组织不多，而南部和西部的公司所得税率较低。这些原因都使得公司愿意向南部、西部迁移，从而带来工人的迁移。

参考文献

Appleyard, Reginald T., ed. *International Migration Today*. Vols. 1-2. Paris: United Nations Educational, Scientific, and Cultural Organization, 1988. 两卷都是关于国际移民的论文集。第一卷分析了世界上主要地区的移民趋势，以及这些移民流向的演化。第二卷详细地讨论了移民。这两部论文集是为一般公众写的，特别是那些对移民历史和公共政策感兴趣的人。

Clark, W. A. V. *Human Migration*. Beverly Hills, Calif.: Sage Publications, 1986. 强调了移民的经济和地理原因，是这方面的一本基础读物。书中给出了许多定义和描述性的数据，既有国内移民，也有国际间移民。本书用语通俗，适合一般读者。

Greenwood, Michael J. *Migration and Economic Growth in the United States*. New York: Academic Press, 1981. 关于美国内部移民的全面研究。作者详细描述了关于第二次世界大战后移民行为的研究。书中也有关于移民和大城市增长模型的实证分析。适合大学生阅读。

Kritz, Mary M., Charles B. Keely, and Silvano M. Tomasi, eds. *Global Trends in Migration*. New York: Center for Migration Studies, 1983. 研究论文集。第一部分的论文从经济、政治和社会的角度研究移民。第二部分研究了世界上不同地区的移民趋势。最后一部分涉及移民同化的问题。所收集的论文既适合一般读者，也适合大学生。

Lewis, G. J. *Human Migration*. New York: St. Martin's Press, 1982. 作者详细考察了欧洲国家间和美国内部的移民行为。也涉及移民及其与个人相关决策之间关系的概念性问题。考虑了移民的空间性、时间性问题。适合本科生阅读。

Long, Larry. *Migration and Residential Mobility in the United States*. New York: Russell Sage Foundation, 1988. 作者很好地描述了美国自1940年以来的移民趋势。广泛使用了美国人口普查的数据。本书重点强调了地区迁移的不同模式。附有非常全面的参考文献。本书是给对国内移民的数量研究感兴趣的读者而写。

互参条目

Development: Regional，区域发展；Human Capital，人力资本；Labor Economics，劳动经济学；Regional Economics，区域经济学；Urban Economics，城市经济学。

兰德尔·G·克莱吉（Randall G. Krieg） 著

刘 启 译

李明志 校

MODELS: AN OVERVIEW
模型综述

982 **经济学类别**：一般经济学

研究领域：计量经济学和数学模型；经济理论

经济模型是以抽象的方式描述整个经济系统或部分系统中个体、职能和行为之间的互相依赖关系。

主要术语

动态（DYNAMICS）：描述问题的一种正规方法，其中经济系统或子系统随时间演变。

经济计量学模型（ECONOMETRIC MODEL）：以方程的形式描述经济系统或子系统的一种数理方法，其中包括随机变量，方程是由统计方法估计的。

方程（EQUATION）：用数学术语描述经济（或其他数字）关系的方式，如果这个关系成立，涉及的两个数量必定相等。

均衡（EQUILIBRIUM）：模型的一个条件，据此可以求得模型中主要变量的稳态值。

模型（MODEL）：以抽象的方式描述整个经济系统或部分系统中个体、职能和行为之间的互相依赖关系。

多变量（MULTIVARIATE）：一个方程中允许不止一个变量相互影响。

随机变量（RANDOM VARIATE）：随着时间的改变，变量的变化（"随机地"）无法预测。

联立解（SIMULTANEOUS SOLUTION）：指两个或以上的方程同时成立的条件；常用以刻画均衡。

变量（VARIABLES）：指数字度量，其所取的值根据环境的不同，或者是可预测的，或者是不可预测的。

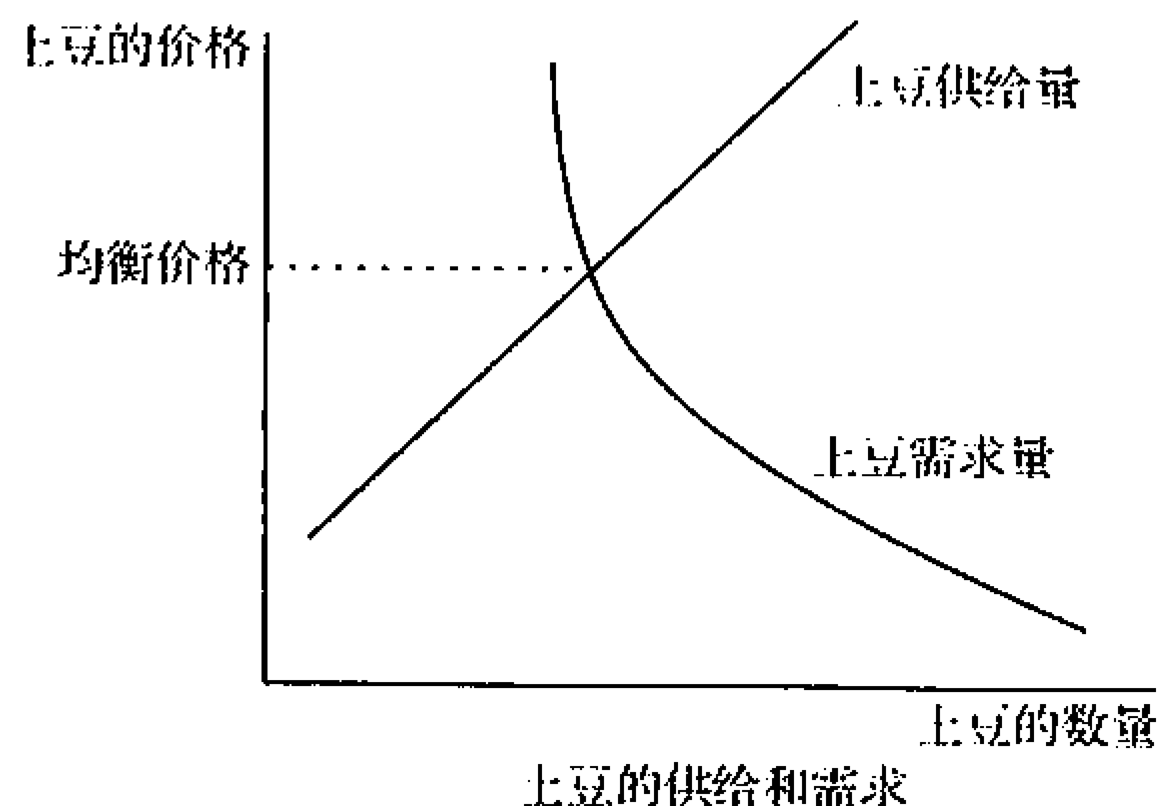
综　述

所有的经济理论都依赖于模型，后者是描述现实生活中经济现象复杂性的一种方法。在现代经济学体系中，个人、企业、市场乃至国家都是互相依赖的。（关于经济系统的一个特殊子系统的）模型，是以数学、图表、计算机程序语言或者类似的描述性语言，再加上子系统的动态理论来刻画上述依赖性的一种描述方法。模型往往比理论要复杂，理论可能只是模型的一部分。但和理论一样，模型也是抽象的，它必须舍弃它所要描述系统的部分事实。

在经济学中，模型的一般形式是给出一组变量以及这些变量之间的一个或多个关系。这些变量和关系描述了人和他们在生产、消费和分配中行为之间的依赖性。我们可以用例子更清晰地说明这一点。经济学中最著名的模型是供给—需求模型，这个模型适用于任何高度竞争性市场上价格和销量的确定——比如，缅因州的土豆市场。这个模型所用的语言可能是图形，也可能是数学。土豆的买者和卖者之间的相互依赖性以有限的几个变量表示：土豆的价格（标准质量），缅因州土豆购买和销售的实物量，土豆消费者的平均收入，土豆消费者的人数，以及种植季节缅因州的总降雨量。此外，这个模型假设这些变量之间有两种关系：需求关系和供给关系。需求关系决定了需求量，即人们愿意购买土豆的数量（磅），而供给关系则决定了供给量，即人们愿意销售土豆的数量（磅）。经济理论（包括常识）认为，土豆的价

格和人们愿意购买土豆的数量之间是负相关的——价格越高，需求越少。因此，在我们熟悉的供给—需求图中，这一关系用一条下降的直线或曲线表示。类似地，因为价格越高就越能刺激农场主们销售更多的土豆，供给关系（价格和供给量）可以用一条上升的直线表示。

另外，有必要讨论一下模型的动态问题。我们假设，一旦人们希望购买的土豆数量大于人们希望销售的数量，土豆的价格就会上升，一旦人们希望销售的数量大于希望购买的数量，983 土豆的价格就会下降。这意味着，只有当供给等于需求的时候，或者说当市场达到其均衡价格的时候，价格才是稳定的。用图形语言说，就是均衡价格是需求曲线（下降的曲线）和供给曲线（上升的曲线）交点处的价格（见图）。在这一价格水平下，销售量等于均衡数量。两个变量（价格和销售量）、两个关系（需求关系和供给关系）和均衡的思想，这些都可以在图中找到，将它们放在一起，就构成了土豆的供求模型的最简单的形式。



土豆的供给和需求

这个模型也可以用代数语言描述。这时需求关系可以用一个方程表示。这个方程的左端是需求量，右端是价格，称为需求函数。供给关系可以由另一个方程表示（供给方程）。结果是包含两个方程的一个系统，其中有两个未知数。均衡可以通过求两个方程的联立解得到，这是代数的基本方法。联立解中的价格和销售量就是均衡价格和均衡数量。两个变量，两个方程及它们的联立解，将这些放在一起就构成了土豆市场的一个数学模型。这个数学模型也可以包括其他一些随机变量，这样可以描述现实经济生活中的不确定性。

总之，一个经济学模型包括一组变量，其中有些可以是随机的，变量间的一系列关系，以及这些关系相互作用（“均衡”和“动态”的概念）方式的一些假设。这些关系及均衡的概念可以用图形、包括或不含实数的代数方程，或者计算机程序语言表示。

应　用

经济学家可能通过画一个供给需求图以思考经济政策问题，比如“谁将承担销售税的税负？”从这个意义上说，模型在经济学的各个领域均在发挥作用。但经济学模型在商业和政策决策中最重要的应用则是使用可计算数学和统计学（计量经济学）模型。使用数学方法有四个优点。

第一（如上面供给—需求的例子），在考虑人们的购买量取决于除了价格之外的其他变量时，这种方法相对比较简单。比如，除了价格之外，人们的购买量可能还取决于土豆潜在消费者的数量，和这些土豆消费者的平均收入水平。使用数学方法，我们可以将上述论断表示成一个多变量的需求函数，也就是说，方程右端的变量个数不止一个。因此，方程左端是需求量，右端是三个变量：价格，平均收入和人数。如果人数和平均收入已知，我们可以将它们代入需求方程和供给方程。这些方程可以联立求解，从而可以决定均衡。这一结果是土豆市场的一个新的模型，它更完整，也允许人数和平均收入发生变化。

第二，有些影响供求的变量是无法预测的，比如缅因州种植土豆的农村的降雨量；使用数学方法，我们就可以将这类因素纳入我们的模型中。可以通过在供给方程右端加一个随机变量（统计学中的基本概念）来反映这类因素。随机变量表达了降雨（以及其他对供给的影响无法预测的变量）对供给的影响。实际操作中，984 最好是在需求函数右端也添加一个随机变量，因为也存在影响需求量，并且其影响无法预测的因素。这样又产生了第三种关于土豆市场的模型，并且这种模型更完整。它是一个计量经济学模型，即考虑受土豆价格和销售量的可预

测和不可预测影响的数学模型。

第三，因为包括了随机变量，我们可以用统计方法来估计计量经济学模型。也就是说，虽然模型认为如果土豆价格上升，比如说每磅价格上升10美分，需求量将下降，但它还没有告诉我们需求量究竟下降多少。有了计量经济学模型，统计方法可以给出这一答案的近似估计，因此这个模型也就更为精确。计量经济学的主要目的就是要找出下述一类问题的答案，即"如果价格上升10美分，需求量将下降多少?"

第四，数学模型或计量经济学模型可以很容易地由数学或统计学形式转换成计算机程序语言。因此，利用数学和计量经济学模型，我们可以从一个图形模型中得到一个土豆市场的计算机模型。

这些模型至少有四个相关的目的。第一是推断，因为模型可用以推断有关市场结构——在上述例子中，即土豆市场——问题的答案。第二是预测；在上文关于土豆的例子中，模型可用于预测土豆价格和产量的变化。这类模型还可以回答诸如"如果……怎样"问题的变形，比如，"如果缅因州出现干旱，土豆市场会怎样？这对土豆价格和数量有何影响?"第三是规制和控制；在土豆的例子中，政府可以用这类模型研究对土豆征税的影响，并用这个信息决定是否征税。最后是实验设计，因为模型可能会告诉我们，在下一阶段的研究中，我们还需要知道哪些信息。

类似地，有关石油产业的模型也可能用以回答下述问题，即"如果在中东产油国之间爆发另一场长期的战争会怎样？石油价格会上升多少？价格上升会维持多久?"公司和政府部门可以利用这样的信息决定它们的石油储备量。宏观经济系统模型可以解决下述问题，"如果政府加税以削减赤字，会对失业和通货膨胀有什么影响?"这类可计算的宏观经济学模型可能有多达几百个方程和变量。大企业如数据资源有限公司（Data Resources, Inc.）和美国华盛顿计量经济学会（WEFA Group）等，它们就专门研究大型的可计算计量经济学模型，并以此向企业出售它们的建议。

相关内容

自亚当·斯密（Adam Smith, 1723—1790）之后，模型就成了经济理论的一部分。斯密的老师大卫·休谟（David Hume, 1711—1776）是"价格及黄金流动机制"的发现者，这就是金本位制下关于国际贸易对价格水平影响的模型。也是在斯密以前，一位意大利经济学家设计了一个数学模型，研究进口税率的变化对税收额和走私的影响，这可能是经济学里最早的一个数学模型，当然也是供给学派经济学最早的例子。斯密的"自然价格"概念也可以被视为一个模型，他的劳动价值理论也一样。斯密和托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus, 1766—1834）关于经济增长都有自己的模型。

但这些模型却很少有数字内容。从数字的角度看，它们是含糊不清的，20世纪以前的经济学模型大都如此。但是，19世纪的两个发展使得更高的数据精确度成为可能。一个是统计学的发展，它提供了达致这种精确度的方法；另一个发展是现代微观经济学的出现，其中威廉·杰文斯（William Jevons, 1835—1882）、里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras, 1834—1910）和阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshal, 1842—1924）几位学者贡献良多。这些理论使得数学方法成为可能，据称杰文斯曾估计了谷物的需求模型，虽然我们不知道他是否是用统计方法估计的。在20世纪很早的时候，已经开始对经济模型进行统计估计。从那时起，有两件事情使得经济学模型向数字的精确性上进一步靠拢。首先是约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes, 1883—1946）的经济理论，这一理论认为，政府政策可以提高经济的整体表现，并且数学模型可以修正这类政策。凯恩斯主义者和货币主义者之间的争论使得经济模型和统计方法又有了新的进展。其次是自20世纪40年代之后电子计算机的发展，这使得统计估计和大型可计算模型的求解均成为可能。所以，将诺贝尔经济学奖授予特里夫·哈维默（Trygve Haavelmo），以表彰他将凯恩斯的理论转换为可用统计方法估计的形式，及劳伦

985

斯·R·克莱因（Lawrence R. Klein），因为他首次求出了这类模型的可计算估计。此外，还有其他经济学家因为对经济模型领域的这类贡献而获诺贝尔经济学奖。

参考文献

Bacon，Robert. *A First Course in Econometric Theory*. Oxford，England：Oxford University Press，1988. 关于计量经济学方法和模型的教材，强调模型的运用，难度中等。需要掌握基础的经济学和数学知识。

Brennan，Michael J.，and Thomas M. Carroll. *Preface to Quantitative Economics and Econometrics*. 4th ed. Cincinnati：South-Western，1987. 这本550页的教材向学生介绍了经济学中的数学、统计学、计量经济学方法及模型。需要有基础的经济学知识，但无须掌握大学水平的数学。

Case，Karl E.，and Ray C. Fair. *Principles of Economics*. Englewood Cliffs，N. J.：Prentice-Hall，1989. 在前言的介绍部分有关于模型在经济学中作用的简单讨论。第一章写得非常出色。

Chiang，Alpha. *Fundamental Methods of Mathematical Economics*. 3d ed. New York：McGraw-Hill，1984. 在美国的大部分大学和研究院的经济学教学中，这是一本标准的数理经济学教材。本书给出了现代经济学家需要了解的数学建模工具。厚而难，但又是很值得读的书。

Clower，Robert W.，Philip E. Graves，and Robert L. Sexton. *Intermediate Microeconomics*. San Diego：Harcourt Brace Jovanovich，1988. 第二章的附录以供求模型非常好地介绍了计量经济学模型。

Intriligator，Michael D. *Econometric Models：Techniques and Applications*. Englewood Cliffs，N. J.：Prentice-Hall，1978. 第二章可能是关于经济学模型的最好介绍，着重强调了计量模型。假设读者掌握了中级经济学理论和数学分析。

互参条目

Continuous-Time Stochastic Models，连续时间随机模型；Correlation and Regression Analysis，相关分析和回归分析；Econometrics，计量经济学；Fiscal Policy：Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Macroeconomic Models，宏观经济模型；Mathematical Economics，数理经济学；Simultaneous Equation Models，联立方程模型。

罗杰·A·麦凯恩（Roger A. McCain） 著
刘 启 译
李明志 校

MODELS OF GROWTH
增长模型

经济学类别：增长和发展

研究领域：计量经济学和数学模型；经济增长、发展与计划

增长模型是对增长经济体的数学描述，这些模型考察国民收入和其他重要经济变量的增长情况。在经济学文献中，有许多不同的增长模型，在关于经济增长的性质、来源等问题上，它们常常得出相互冲突的结论。

主要术语

规模收益不变（CONSTANT RETURNS TO SCALE）：当所有投入要素都加倍时，如果产出也变成原来的两倍，则称此生产过程是规模收益不变的。

需求管理政策（DEMAND MANAGEMENT POLICIES）：以控制经济体中的总支出为目标的政策，其目的是为了避免通货膨胀，降低失业率。

财政政策（FISCAL POLICY）：利用税收和政府支出来控制经济体总支出的政策。

联合生产（JOINT PRODUCTION）：指得到不止一种产品的生产过程。

凯恩斯革命（KEYNESIAN REVOLUTION）：因为英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯的开创性工作而出现的研究宏观经济问题的新方法。

边际储蓄倾向（MARGINAL PROPENSITY TO SAVE）：当收入增加1美元时，由此导致的储蓄的增加量。

货币政策（MONETARY POLICY）：以控制流通中的货币量为目标的政策。

生产函数（PRODUCTION FUNCTION）：给出产出水平和要素投入量之间关系的数学表达式。

稳态增长（STEADY-STATE GROWTH）：指所有经济变量都以相同的固定比例增长的情形。

综　述

增长模型是经济学家用以研究经济增长的方方面面，以及经济要素对增长路径影响的抽象建构。因为很抽象，所以充满了数学分析，使得它们对外行人士来说无法理解。尽管如此，如果我们不考虑理论架构，只谈其背后思想的话，问题就变得简单而容易解释了。

经济学中的静态分析研究与时间无关的经济现象，增长模型与之不同的特点是，后者在分析变量随时间而变化时，采用了动态方法。因此在增长领域里，我们感兴趣的不是变量的水平，如国民收入、人口、资本存量和劳动力等，而是它们随时间变化的速度。

自20世纪初经济学文献中出现增长模型以来，大致有几种方法对这些模型进行分类。第一种，根据研究方法的性质，不考虑它所研究的理论，我们可以将增长模型分为两类：一类是描述性的增长模型，这类模型都没有明确地包含某种选择标准，因而经济代理人或经济机构无法依据某种标准做出其最优选择；第二类是最优增长模型，这类模型就含有某种选择标准。早期的增长模型都属于第一类，而20世纪60年代之后流行的增长模型则均属于第二类。

第二种强调增长模型理论联系的方法，是根据其起源进行分类：首先是古典增长模型和

马克思主义增长模型；其次是凯恩斯主义增长模型和新凯恩斯主义增长模型；最后则是新古典增长模型。

最后一种方法是根据模型研究经济的方式进行分类：首先是单部门增长模型，这类模型具有高度的加总性，也就是说，它们假设经济体中所有产品和服务都可以被视为同一部门的同一种产品；其次是两部门或多部门增长模型，这类模型区分了经济体中的不同部门。比如，在两部门模型中，经济体被分为消费品部门和投资品部门，前者生产的产品和服务是供消费用的，而后者生产的产品是资本品，仅能用于投资。

以各自理论为依托，不同的增长模型关注经济增长的不同方面，并得出不同的结论。但在整个增长领域，还是存在一些共同的论题的，不管增长模型的起源为何，它们大都会涉及这类问题。首先是资本积累和劳动力增长怎样影响国民收入的增长。其次是技术进步的性质，及其对经济体产出的影响，这也是增长模型中常常遇到的问题。最后，大部分现代增长模型都会关注于所谓的稳态增长路径或平衡增长路径，即经济体中的变量以相同的固定比率增长的情形。

987

增长模型的出现起因于经济学家对经济增长的性质和来源的研究兴趣。因此，作为理论工具，增长模型可以被视为增长理论发展的必然结果，这可以追溯到古典学派，代表人物为亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）、托马斯·马尔萨斯（Thomas Malthus，1766—1834）、大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）和卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）。

古典经济学家并没有提出经济增长的抽象模型。他们的兴趣大都在于资本积累和收入分配等和经济增长相关的事实上。这方面，首先是李嘉图（及随后的马克思）提出一个经济增长的相关理论，他认为利润率和一国财富的增长有非常重要的关系。

尽管古典政治经济学有这一传统，经济增长作为一个理论问题并没有引起业内人士太多的兴趣，第二次世界大战以后这种现象才有所改变。战后，人们再次对增长理论产生兴趣。在战争中受到很大破坏的国家致力于重建它们的经济，落后国家试图推行其发展计划，社会主义国家和资本主义世界展开激烈的竞争。经济增长开始成为各种社会和经济问题的万能灵药，正因如此，在经济文献中，增长模型开始占据显著的位置。

应　用

在凯恩斯革命之后，罗伊·哈罗德（Roy Harrod）和埃弗塞·多马（Evsey Domar）首先提出了正式的增长模型。从很大程度上说，他们的分析是受凯恩斯主义宏观经济学理论启发的，后者认为，通过短期需求管理政策，市场经济可以达到充分就业。哈罗德和多马试图将约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）的理论扩展到长期的情形，并找出要在持续增长时维持充分就业，一个经济体必须满足怎样的条件。

哈罗德—多马模型得到了两个条件：第一，要使经济体在充分就业的前提下增长，所有的储蓄都必须用于投资；第二，更重要的是，产出（国民收入）的增长率应该等于劳动力增长率和劳动生产率增长率之和。如果产出增长率超过后两个增长率之和，就会产生过渡支出，从而导致通货膨胀。另一方面，如果产出增长率低于劳动力和劳动生产率的增长率之和，就会导致失业。

哈罗德使用了固定比例的生产函数，即产出要求劳动力和资本以固定的比例投入，同时假定总储蓄占国民收入的比例是固定的，他以此证明，产出（国民收入）增长率可以表示为边际储蓄倾向与边际资本—产出比率（即资本增量/产出增量）之比。哈罗德称这一增长率为经济体有保证的增长率。正如前面解释的那样，要使经济体在充分就业的前提下增长，这个有保证的增长率应该等于劳动力增长率和劳动生产率增长率之和，后者称为自然增长率。另外，劳动力增长率取决于人口的出生率和死亡率，因而和其他经济因素无关。所以，我们无法保证自然增长率等于有保证的增长率；只有“美好的意外”才能促使两者相等，并使经济达到充分就业下的稳态增长。

根据上述分析可以得到两个重要的结论。

第一，有保证的增长率可能会偏离自然增长率，这一事实意味着，尽管长期里市场经济有可能达到充分就业，但要通过市场力量的自由运作，988 达到充分就业增长的可能性却不大。这种思想只不过是在重复凯恩斯的观点，即市场经济的均衡也可能是非充分就业的，充分就业不是规则，而是例外。

第二，更重要的是，哈罗德的结果表明，有保证的增长率天生就是不稳定的，因为经济体的实际增长率如果偏离了有保证的增长率，这非但不能自我修正，反而会使情况更严重，偏差更大。因此，经济体中的这种离心力将使它越来越偏离充分就业的增长途径。这就是哈罗德所谓的增长路径的“刀刃”性质。

新古典增长模型是对哈罗德一多马方法的回应，尤其反对后者在充分就业增长可能性上的悲观结论。这类模型大都是罗伯特·M·索洛（Robert M. Solow）和特雷弗·斯旺（Trevor Swan）先驱模型的扩展。

新古典增长模型有两个基本的结论。第一，和哈罗德—多马模型不同，新古典模型证明，稳态增长途径很可能达到，并且这个增长途径是稳定的，因为不管经济体的初始状态如何，即无论其资本存量和劳动力数量多少，它都会向稳态增长路径靠拢。第二，新古典模型证明，经济体的长期增长率等于劳动力的增长率，和收入中储蓄所占比例没有关系。

最初的单部门新古典增长模型，被其他经济学家按各种方式扩展。首先，在总量生产函数中引入了技术进步。在各种不同的技术进步对经济增长的影响这一问题上，涌现了大量的文献。随后，因为对单部门增长模型的高度概括性不满，有人又提出了替代的办法，即明确区分经济体中的不同部门。这就产生了两部门增长模型，这个模型定义了消费品部门和投资品部门。同时，也有人提出了多部门增长模型，通过区分生产的各个部类，这一模型更加贴近现实。

在经济增长的多部门方法中，需要强调一下约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann）的开创性工作。他的模型至少在两个方面有重要的意义。首先，通过在分析中引入联合生产，它避开了新古典理论在资本存量折旧上非常不现实的假设。其次，它关注于能达到最高增长率的增长路径。在两地间旅行，最快的通道是收费高速公路（尽管不一定最短），与此类似，这个模型中增长路径的性质被称为高速公路性质，同时作者也给出了这类路径存在的理论上的条件。

另外，在20世纪60年代，文献中又出现了一种新的最优增长理论，开创性的工作由英国数学家弗兰克·P·拉姆齐（Frank P. Ramsey，1903—1930）做出。这类所谓的最优增长模型包括了明确的选择标准，按照这样的标准，经济体可以在可能的路径中选择最优增长路径。

在20世纪70年代和80年代，最优增长方法开始成为经济增长领域的主流方法。在这一框架下，一个最基本的问题是，能够最大化人均消费或总消费的资本积累应该具有什么样的性质？也就是说，这个理论以下述方式提出了最优化问题：随着时间的变化，经济体应该如何在消费和投资上分配总产出，以使得人均消费或总消费可以达到最高水平？这一分析有两个答案。一个是资本的边际生产率（等于竞争条件下的利率）应该等于劳动力的增长率。另一个结果表明，不同时期的所有利润都应该用于再投资。

前苏联经济学家，工程师菲尔德曼（G. A. Fel'dman，1884—1958）在增长领域也有一个有趣的贡献，他基于马克思主义生产理论提出一个增长模型，这是前苏联自1927年以来长期加速增长计划的基础。和马克思一样，菲尔德曼将经济体划分为两个部门（称为部类）：资本品部门和消费品部门。另外，和前苏 989 联的实际情况一致，他还假设劳动力有剩余，资本有限，并且短缺的资本不能通过引进外资解决。模型的结论表明，尽管在计划实行的早期，消费的增长率会低于投资和国民收入的增长率，但随着越来越多的投资追加到资本品部门，消费的增长率会很快赶上国民收入。因此，只要经济体不断强化其资本品部门，消费者最终将能享受到经济增长的好处。

最后，还有一类增长模型，即增长的货币模型。因为大部分增长模型所描述的经济体中，货币作为一个经济要素都是不起任何作用的，许多理论家就在模型中引入金融资产，试图使

模型更接近现实。

相关内容

正如前面所强调的，现代增长模型的出现并日渐突出是因为二战后世界经济的空前大扩张。因为实践的推动，有人或许会认为，增长模型会越来越接近实践导向，并给增长中的经济体提供切实的政策建议。但实际上并不是这样，在大部分情况下，增长模型中充满了理论上的抽象问题，并且这些问题和实际中的经济问题之间并无直接关系。确实，在项目评价方法、货币—财政混合政策的选择以及分解并估算国民收入的增长率上，我们取得了一些进步。但大部分经济学家都会同意，增长文献中尚未有非常现实的模型，还不足以分析现实世界的问题。实际上，这部分是因为经济增长本身的复杂性。但也正如有些经济学家所强调的，部分原因也在于经济学家们不去寻找理论和实际的相关性，相反，他们往往探究和实际经济问题关系不大的纯逻辑问题。

参考文献

Burmeister, Edwin, and A. Rodney Dobell. *Mathematical Theories of Economic Growth*. New York: Macmillan, 1970. 一本详细介绍描述性新古典增长模型和最优增长理论的教材。使用了高水平的数学知识，因此适合高年级本科生和专业学者。

Hacche, Graham. *The Theory of Economic Growth: An Introduction*. New York: St. Martin's Press, 1979. 增长理论的基础读物，在介绍各种增长模型时，涉及基本的数学知识。也提到了有关技术进步的讨论。适合经济学专业本科生阅读。

Jones, Hywel G. *An Introduction to Modern Theories of Economic Growth*. New York: McGraw-Hill, 1976. 在介绍增长模型中，这可能是少数不需要微积分知识的教材之一。对各种增长模型的基本性质有很好的分析，并有各种理论的背景知识介绍。适合本科生和一般读者阅读。

Sen, Amartya, ed. *Growth Economics*. Harmondsworth, Middlesex, England: Penguin Books, 1971. 增长理论中一些做出开创性贡献的人的论文集。尽管大部分文章都很数学化，仍然有一些没有用到太多的数学，本科生还可以读下去。适合高年级本科生和专业学者。

Shell, Karl, ed. *Essays in the Theory of Optimal Economic Growth*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1967. 一本论文集，包括了 15 篇有关最优增长模型的论文。所有模型都使用了最优控制技术以研究增长的各方面问题。适合专业学者。

Solow, Robert M. *Growth Theory: An Exposition*. Oxford, England: Oxford University Press, 1970. 索洛因为在增长理论中的开创性贡献而获诺贝尔经济学奖，本书是基于他的一篇演讲稿而写就的。这本小册子没有用到太多的数学，讨论了单部门增长模型及其政策含义。适合本科生和经济学家阅读。

Wan, Henri Y. *Economic Growth*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1971. 通过对各种增长模型的讨论，对增长理论进行了一丝不苟的处理。虽然很数学化，但像其他同类书一样，本书也以图表更形象地说明模型的数学结论。适合高年级本科生和专业学者阅读。

990

互参条目

Central Planning，中央计划；Development Theory，发展理论；Growth Theory，增长理论；Growth vs. Development，增长与发展；Harrod-Domar Analysis，哈罗德—多马分析；Models: An Overview，模型综述；Technology and Technological Change，技术和技术进步；Von Neumann Economics，冯·诺伊曼经济学。

A·艾丁·塞森 (A. Aydin Cecen) 著
刘 启 译
李明志 校

MONETARISM
货币主义

991 **经济学类别：** 货币和财政理论
研究领域： 经济思想史和货币理论

货币主义理论认为，货币供给是国民产出和价格水平最重要的决定因素。这一理论解释了货币资产如支票存款和纸币等数量的变动，对经济活动水平和通货膨胀率的影响。

主要术语

联邦基金（FEDERAL FUNDS）： 银行和其他存款机构互相拆借的货币，用以满足联邦政府储备金的要求。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT，GNP）： 一年内以零售价格计算的经济体生产的产品和服务等总产出。

通货膨胀（INFLATION）： 价格水平普遍、持续地上涨。

M1： 货币供给的一种较窄的定义，包括支票存款，流通中的货币以及旅行支票。

M2： 货币供给的一种较宽的定义，除了（M1）之外，还包括其他一些金融资产，如储蓄存款账户和货币市场存款账户。

货币政策（MONETARY POLICY）： 联邦政府计划以调整存款机构的储备金来控制货币供给的政策，其目的是为了达到经济的充分就业、无通胀。

货币供给（MONEY SUPPLY）： 流通中人们所持有的交易媒介的数量，如现金、支票存款或其他金融资产，人们用它来结清每日的交易。

实际产出（REAL OUTPUT）： 以产品和服务的实际数量表示的经济体的产出，由国民生产总值扣除价格变动的影响，即得到实际产出。

货币流通速度（VELOCITY）： 在给定的年总产出的生产期内，货币供给转手的次数，等于国民生产总值除以货币供给。

综　述

货币主义学说视货币供给为决定国民生产总值（GNP）最重要的因素。所谓国民生产总值，是以当前的价格衡量的产品和服务等年总产出的大小。在美国，货币供给由联邦储备体系（Federal Reserve System）定义，它由银行和其他储蓄机构中的公共活期存款（支票存款）、流通中的现金和旅行支票构成（这一定义被联邦储备委员会称为M1）。

这一学说的鼓吹者被称为货币主义者。他们是米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）的信徒，前者是芝加哥大学的诺贝尔经济学奖得主。在介绍他的观点时，弗里德曼指出，他的工作其实是以新的视角看经济学中已有的思想，即货币数量理论。这一思想的核心概念是货币流通速度，它等于GNP除以货币供给。流通速度的含义，是指在总产出的生产期内，一国的货币供给转手的次数。比如，在1989年，美国的货币流通速度为6.6次；8年前的1981年，这一数值为7.4次。

货币数量论认为货币流通速度是稳定的。当增加货币供给时，GNP将同比例增加。流通速度的性质在货币主义者的思考中有举足轻重的作用：如果它是稳定的，或者以可预期的方式变动，正如弗里德曼所说的那样，那么货币

供给的变动对 GNP 将有非常重要的影响。如果它不是稳定的，正如 20 世纪 80 年代美国经济的数据所显示的那样，那么货币主义的观点就值得质疑了。

货币主义包括两个方面。首先，它曾是经济学家广泛研究货币、产出和价格水平之间关系的基础。在考虑货币在经济中的作用这样的问题时，这些研究有启发意义，但并没有解决这一问题。其次，在面临高失业率，政府试图解决这一问题时，或者政府试图控制价格水平的飞速上涨时，货币主义给出自己的政策建议，并且曾影响了政府的政策制定。比如，在 20 世纪 80 年代早期，联邦储备委员会计划通过降低货币供给的增长率来解决通胀问题。这样做并不完全有效；只有在附加一定的调节工具时，政府方能最终达到目标。

992 货币供给的变动对产品、服务等实物产出和普遍的价格水平均有影响，货币主义的政策建议即与此有关。产品、服务等产出和它们的价格均包括在 GNP 当中。因此，和前一年相比 GNP 的增加，并不一定意味着实际产品和服务如汽车、土豆或律师费用等产销量的增加。这个增加可能是由价格水平的变化单独引起的。

货币主义的第一个论点，是短期内，如几个月至两年不等，货币供给的变动可以导致实际产出和价格水平同时变化，但在长期里（两年以上），货币供给的变动只能带来价格水平的变化。所以，联邦储备委员会可能通过增加货币供给暂时提高实际产出，但这种方法（称为自行决定的货币政策）的运用，在长期内将导致通胀。

货币主义的第二个论点，是政府的主要责任在于提供一个稳定的货币供给，为达到这一点，当局应该确定一个规则。这个规则是，应该控制货币供给的增长，最高不得超过产出的增长。按照货币主义者的说法，如果遵守这一规则，因为货币供给的突然变动导致经济混乱（产出和价格水平的扩展、收缩）的情况将不复存在。

货币主义者相信，二战以来，货币供给的增减是造成经济周期（经济复苏以后会出现国民产出的短暂下跌）的原因。他们用统计数据表明货币供给的变化和 GNP 变动之间的关系，以此支持自己的观点。根据他们的解释，货币供给的变化会导致 GNP 的变动，但这一效果要滞后两年。

但货币主义者却不认为政府应该暂时提高货币供给的增长率以解决总产出下降的问题。因为这种方法会导致短期里产出更大的下降，最终会带来通货膨胀。

西方政府的做法却恰恰表明，它们将货币主义者的忠告置之脑后：为了降低通胀或减少失业，它们采用自行决定的货币政策。这些政府相信这类政策是必要的，因为经济不可能达到充分就业、价格稳定的状态，除非有政府的干预。

应　用

对政府官员来说，货币主义似乎就复杂的问题给出了一个相对简单的答案。如果货币供给的变化确实对 GNP 有一个滞后的可预期影响，也许货币主义的解决办法就是有效的：联邦储备委员会应该设定货币供给的增长率，在没有政府干预的情形下，GNP 以自然决定的速率扩张。

自 20 世纪 60 年代之后，货币主义者就能够指出可以证明其论点的事件。比如，1968 年，政府推行加税政策以控制通货膨胀。联邦储备委员会试图以提高货币供给增长率的方式减小这一政策对公众产生的影响。两个相互矛盾政策的影响印证了货币主义者的观点：1969 年，价格水平上升了 5.6%。

最后，在 1969 年早期的时候，联邦储备委员会修正了它的政策，降低了货币供给的增长率。由此导致了 1969 年开始贯穿 1970 年的经济衰退。这些事件的发生恰恰和货币主义者预期的一样：货币主义的观点似乎是成立的。

1979 年联邦储备委员会所面临的通胀问题使得它不得不修正自己的政策，并开始考虑货币主义的建议。随后它所采取的政策是管理联邦基金（商业银行互相拆借的储备金）利率。1979 年，联邦基金利率很高，意味着银行为彼此的拆借负担了很高的成本——可用的准备金不足以满足贷款需求水平。因为银行持续放出更多的贷款，它们也就创造了新的存款，增加了货币供给。

当时处于经济扩张时期，因为存在通胀预期，利率和价格水平都快速提高。因为预计将来会出现更高的价格水平，贷款者提高贷款利率；为了避免将来以更高的成本借款，借款者希望当前就贷更多。为了解决通货膨胀问题，联邦储备委员会试图控制货币供给的增长，并使经济不再过热（即便这一举措会使得利率变得更高）。

993

这一情形促使联邦储备委员会接受货币主义者的方法来解决通胀问题。新任联邦储备委员会主席保罗·A·沃尔克（Paul A. Volcker）知道，要解决通胀，必须忍受利率更大幅度的上升，而这对联邦储备委员会委员会来说可能是无法接受的。它建议采用货币主义方法：联邦储备委员会不用过多关注联邦基金的利率，而应该直接控制货币供给的增长率。这对联邦储备委员会委员会来说可能更容易接受一些，即使它同样会提高利率水平，因为预期到货币供给的增速变缓之后，利率必定会变得更高。当联邦储备委员会宣布其决定时，弗里德曼的第一反应是支持它的决策，尽管对他来说这并不是真正的货币主义。

随后就开始了联邦储备委员会的"货币主义者实验"。因为观测到利率和通胀在继续上升，几个月内它严加控制银行储备的增长。但这个实验最终却失败了，因为直到吉米·卡特（Jimmy Carter）于1980年3月宣布严格控制信贷，并提高部分存款的储备金之后，通胀的势头才被制止。这些举措再加上联邦储备委员会的紧缩性货币政策，导致美国经济在1980年步入不景气，并且在1981—1982年经历了一次更严重的衰退。通货膨胀终于被制服：由1981年的8.9%下降到1982年的3.8%，并在随后四年里都保持在这一水平。

对货币主义和货币主义的实践者来说，20世纪80年代是很沉重的。联邦储备委员会既不能在通胀迅速上升的时期（1979—1982）控制货币增长率，也没有在70年代可以推行货币主义政策的时候推行它。货币流通速度太不稳定，在1981—1982年衰退期间大幅下降，并且在1985—1987年间再次急剧下滑。在这样的环境下，联邦储备委员会转向更实际的方法，它依赖一系列经济指标，其中包括定义更广的货币供给。这个定义（即M2）在以前使用的M1定义的基础上，又添加了一些金融资产，如储蓄存款账户、10万美元以下的固定存款和货币市场存款账户。这个更大的货币供给和GNP的变动更加一致；因此，和较窄一些的货币定义相比，此时的流通速度就更稳定一些。

货币主义者观点的基础是流通速度是稳定的，现在他们也不得不重新审视他们的方法。他们认为，在控制较窄的货币供给（M1）时，联邦储备委员会使用了不正确的方法。在实证研究中他们也开始使用货币供给较宽的定义。对联邦储备委员会来说，在没有货币主义理论的相关指导之后，它根据自己的最优判断来制定政策。

相关内容

货币主义是货币数量论的现代版本。约翰·肯尼斯·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）将货币数量论的起源追溯到16世纪从美洲到欧洲的金银流动。因为交易量是固定的，金属（由西班牙政府铸成硬币）的流入使得价格增加了五倍。之后在实际中遇到的关于货币主义的例子，发生于19世纪70年代的美国。在西部，农场主和银矿工一道，要求实行自由（无限制）的铸造银币制度。农场主提议的这一运动，将会提高农产品的价格。最终为了安抚农场主和矿工，政府收购了白银。但自由铸币制度并没有实行。

由弗里德曼及其追随者在20世纪50年代倡导的数量理论的复苏，开始于他们对主流观点的批判，即认为财政政策（政府支出和税收的变动）和自行决定的货币政策一起，可以使经济有效地达致充分就业、无通货膨胀的状态。弗里德曼则证明，如果货币流通速度是稳定的，那么货币供给的稳定增长能带来更好的结果。他和安娜·雅各布森·施瓦茨（Anna Jacobson Schwartz）合写了一本专业而权威的著作《美国货币史，1867—1960》（*A Monetary History of the United States, 1867—1960*）（1963），研究了近100年里货币供给和GNP之间的关系。作者最后得出结论，两者之间存在明确的

994

关系，滞后的时间大约为两年左右。

政府中的主流观点是根深蒂固的，尽管如此，政策实践者和许多经济学家都没有被说服。在货币供给变动和滞后的 GNP 变动之间的“黑箱”里到底发生了什么？尽管付出了很多努力，弗里德曼和他的追随者们并不能完全撩开它的神秘面纱。

在 70 年代晚期，政府用原来的方法不能重建一个充分就业而无通胀的经济，面临这个棘手问题，货币主义提供了一个可供选择的办法。这是一个受人尊敬的方法，并且有献身其中的追随者。在 60 年代和 70 年代早期的一系列事件中，它提供了一个似乎合理的解释。但是当联邦储备委员会于 1979—1982 年试图推行货币主义政策时，它并不能降低通货膨胀率。类似地，货币主义者预计的 80 年代联邦储备委员会的行为所造成的后果，也并没有被事实验证。正如货币主义者所说，也许联邦储备委员会的程序存在漏洞。现在，既然原先的方法和货币主义者提供的方法都没有完全解决经济中的问题，政策制定者的态度也就更加折中。

参考文献

Friedman, Milton. *The Essence of Friedman*. Edited by Kurt Leude. Stanford, Calif.: Hoover Institution Press, 1987. 这本弗里德曼作品的结集有许多关于货币主义的短文。尽管读“数量数理：重新考察” （The Quantity Theory: A Restatement）一文需要有一定的数学基础，但“货币供给与价格、产出的变动”（The Supply of Money and Changes in Prices and Output）一文则可能会吸引一般读者。弗里德曼以其一贯的逻辑风格清晰地解释了货币主义的基本主张。

Galbraith, John Kenneth. *Economics in Perspective*. Boston: Houghton Mifflin, 1987. 加尔布雷思以其一贯的明晰、有趣的风格，解释了货币主义的起源，在解决通胀问题上如何起作用，及它的社会中性。这些论述在经济发展的相关内容里可以找到。适合一般读者。

Greider, William. *Secrets of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country*. New York: Simon & Schuster, 1987. 考察了保罗·A·沃尔克当政时的联邦储备委员会，时间跨度从 1979 年到 1987 年，涉及货币主义对政策制定的影响。书中有 1979 年 10 月联邦储备委员会接受货币主义者方法的详细记录，其中包括许多与会者的原话。对专业人士和一般大众来说，这是一本很不错的纪实报告。

Mayer, Thomas, James Duesenberry, and Robert A. Aliber. *Money, Banking, and the Economy*. 4th ed. New York: W. W. Norton, 1990. 关于货币主义、数量理论和货币政策的执行有很好的讨论。适合本科生及一般读者阅读。

Monetary Policy in the 1990s. Kansas City: Federal Reserve Bank of Kansas City, 1989. 书中包括了实践者和经济学家就货币政策国内、国际方面的分析。其中，本杰明·弗里德曼（Benjamin Friedman）撰写的《货币政策对实际经济活动的变动影响》（*Changing Effects of Monetary Policy on Real Economic Activity*）分析了美国经济在 80 年代发生变化时货币政策所遇到的困难，其中经济的变化包括私人债务的增加和银行业竞争的加剧。

互参条目

Depository Institutions，存款机构；The Federal Reserve Bank，联邦储备银行；Gross National Product: Real and Nominal，实际国民生产总值和名义国民生产总值；Monetary Institutions，货币机构；Creation of Money，货币创造；The Money Supply，货币供给；The Quantity Theory of Money，货币数量论。

杰罗姆·皮卡特 (Jerome Picard) 著
刘启 译
李明志 校

MONETARY AND FISCAL POLICIES IN DEVELOPING COUNTRIES
发展中国家的货币政策和财政政策

995 **经济学类别**：增长和发展

研究领域：经济增长、发展与计划；财政理论与公共财政；货币理论

货币政策和财政政策指政府谨慎使用预算和货币供给以影响经济活动的行为。这些政策的目标，可以是预防短期经济的波动（稳定性政策），或者是影响经济的增长。对发展中国家来说，这些政策是经济发展战略的一部分，因而非常重要。

主要术语

部分准备金银行制度（FRACTIONAL BANKING SYSTEM）：在这一制度下，银行不用将它们所创造的存款全部作为准备金；因而和存在备用准备金相比，此时银行可以创造更多的存款。

政府支出乘数（GOVERNMENT EXPENDITURE MULTIPLIER）：政府购买产品和服务的变化导致的经济活动的变化。

货币乘数（MONEY MULTIPLIER）：货币供给的变化导致的经济活动的变化。

货币供给（MONEY SUPPLY）：在最窄的意义下，货币供给指流通中的现金加支票存款，其中包括活期存款。

法定准备金（RESERVE REQUIREMENTS）：根据法律规定，为了应对顾客的提款，银行系统必须持有的现金储备，这些现金既可以放在银行自己的柜子里，也可以存在中央银行里。

稳定性政策（STABILIZATION POLICY）：用以阻止经济体偏离其长期增长路径的政策。

就收乘数（TAX MULTIPLIER）：政府征税的变化导致的经济活动的变化。

应税能力（TAXABLE CAPACITY）：在不影响增长能力的前提下，经济体可被征收的税额。

综　述

从其较广的意义上说，货币政策指政府通过中央银行控制货币发行和经济体中货币量（货币供给）的能力。通过增减货币供给，货币当局就可以增减可贷资金额度及贷款成本。当贷款的成本增加时，支出就会相应减少，因此政府可以通过限制货币供给使经济减速。同样，通过推行较自由的货币政策，政府也可以加快经济活动的步伐。

货币政策的目标可以是控制经济体的短期波动（稳定性政策），也可以是影响经济体长期的表现。值得一提的是，尽管短期目标和长期目标并不是互相排斥的，仍有稳定性政策可能会损害经济体的长期表现，反过来也是这样。

说货币政策影响经济，只是说它可以抑制或鼓励企业和家庭的支出行为。当央行降低货币供给时，借款成本（利率）就变高了。高利率会抑制私人部门的支出。另一方面，增加货币供给会降低借款成本，从而鼓励私人支出。如果货币供给的增加未能刺激支出，我们就说货币政策是无效的。货币供给的变化对经济的影响称为货币乘数。支出对货币供给变化越敏感，货币

乘数就越大。在许多发展中国家，支出仅处于满足基本需求的水平，消费者和企业的支出并不过多地依赖借款，因而货币乘数往往都很小。

当政府为了扩张或紧缩经济而使用其权力谨慎地征税和消费时，我们说它在推行财政政策。政府可以通过少征税、多消费来刺激经济活动，也可以通过多征税、少消费来紧缩经济。在前一种情形下，如果政府在推行扩张政策之前预算（税收减去支出）是平衡的，那它将遭遇财政赤字。在后一种情形下，它将有财政盈余。

996 政府支出可以迅速、直接地增加经济中的总支出，从而影响总的经济活动。经济活动的最初增加会导致第二轮、第三轮经济活动的增加……这些加上最初的支出，就是所谓的政府支出的乘数效用。税收的作用类似。两者的基本差别是，税收的变化首先导致收入的变化，之后才带来支出的变化。如果收入的增减不会导致支出同等数额的增减，事实往往就是如此，那么税收变化对经济活动的影响会比同等大小的支出变化对经济活动的影响要小。

需要指出的是，并不是政府支出和货币供给的所有变化都反映了政府试图操控经济。税收额的变化有时和政策完全不相干。在发展中国家，特别是在那些政府税收严重依赖出口税的国家，出口的突然下降会导致税收额的下跌。类似地，货币供给的升降也可能和政府行为无关。

应　用

要理解在发展中国家货币政策怎样发挥作用，我们必须首先了解中央银行控制货币供给的方法。理论上，央行可以通过以下几种办法控制货币供给——公开市场操作，改变贴现率，或者改变法定准备金比率。

公开市场操作指央行买卖政府有价证券的行为。只要央行从公众那里购买了政府有价证券，它就必须开出支票以完成支付。当这张支票被存入商业银行的账户之后，银行系统的储备就增加了。因为在部分准备金银行制度下，储备每增加 1 美元都使得银行能够创造更多的活期存款，这正是货币供给的一部分，因而货币供给增加了。如果央行卖出政府有价证券，货币供给就会相应减少。

但是，要使上述方法行得通，私人部门必须能够并且愿意在其投资组合中持有政府有价证券。同时我们还假设，存在交易政府有价证券的有效市场。但在发展中国家，许多人都比较贫穷，他们所持有的资产并不包括金融资产。另外，交易金融资产的市场（货币和资本市场）实际上也不存在。没有这样的市场，任何有价证券都会失去其流动性，从而失去作为一种值得持有的资产的吸引力。因为这些原因，在发展中国家，公开市场操作并不是一个控制货币供给的有效方法。

控制货币供给的第二种方法是改变法定准备金比率。比如，央行可以规定，商业银行所创造的每一美元、每一卢比或每一比索，银行都必须在自己的柜子里或央行的账户中持有某一比例的储备，以维持银行的存款。这一比例越高，银行能够向顾客贷款的数额就越少，银行所创造的货币量也就越小。因为央行可以提高或降低法定准备金的比率，它也就可以提高或降低货币供给。另外，如果央行要求准备金必须以政府有价证券的形式持有，那它就可以用公开市场操作来控制货币供给。虽然这种方法在控制货币供给上很有效，但和公开市场操作相比，则过于剧烈，并且不如后者简单。此外，它还假设银行的准备金刚好处于法定水平。但在银行拥有大量准备金的情况下，要使这种方法有效，就必须大幅修正法定准备金比率。另一个使这种方法变得更复杂的因素是在许多发展中国家，银行的准备金多少和国家的出口额有关。当出口上升的时候，银行的准备金增加，当出口下降的时候，准备金就会随之减少。

央行控制货币供给的第三种方法是调整贴现率，即央行向商业银行贷款的利率。如果央行试图提高货币供给，它应该降低贴现率，使其贷款变得更有吸引力，从而增加商业银行的储备。997 银行的储备越多，它们能创造的货币也就越多。

在发展中国家，货币政策的制度性缺陷使得它不那么受欢迎，特别是从稳定的角度看。有些发展中国家就试图用其他方法来控制货币供给，而不采用上述所列的方法。比如，在大多数发展中国家，商品出口是居民收入的主要

来源。出口带来的收入增加了国内储备，因而增加了货币供给。只要政府无法控制出口量，它就无法控制进入银行系统的储备。针对这种情形，有些政府采用了冲销这些储备的办法（阻止进口所得的储备流入银行系统）。央行还可以要求进口商在得到许可之后，尽快支付它们的进口款项。这样的政策可以立即降低货币供给。这类方法只能实行一次，并且无法连续改变货币供给，除非政策本身也经常变化。为了控制货币供给，有些政府还控制信贷数量。央行指令商业银行给经济体中各部门一定比例的贷款。这种方法不仅可以直接控制经济体中的货币供给，同时还允许央行为了经济发展的需要，特别照顾某些部门，使它们贷款比较容易一些。有时这类信贷指导还辅以利率指导。

但在上述讨论中我们还有一个假设，即一旦央行可以控制货币供给，它就可以影响经济的运行。这一假设可能和事实相去甚远。货币政策之所以起作用，是因为它使得信贷成本更高或更低，但这并不意味着人们必须依靠信贷。发展中国家经济的特点，可能是人们并不使用足够的信贷，这使得货币政策可能无效。如果人们生活于传统经济中，可以自给自足，不需要太多的货币，那么他们也就基本不用贷款。如果他们不进行所需资源超出他们自身能力的计划，他们也就不会使用贷款。在有些情况下，人们不利用贷款的原因，是对他们来说贷款的程序过于复杂。

和货币政策不同，财政政策对经济的影响往往更加确定一些。每当政府增加其支出时，它都会增加经济活动。因为这个原因，在发展中国家，短期稳定性政策往往会依赖财政政策，通常是改变政府支出。但政府的支出能力取决于它利用税收可以获得的收入。在工业化国家，政府收入的主要来源是对收入征税。这种类型税收的主要优点是税收额随收入的增减而增减。因而所得税成了所谓的“内在稳定器”，避免经济活动出现大幅起落。但在发展中国家，因为一系列原因，所得税不再是税收的主要来源。因为经济体中许多部门都没有商业化，收入也很难评估。另外，所得税的管理也是一项庞大的工作。在美国，自愿依从使得税收的征收相对容易一些。但在发展中国家，文盲占了很大的比例，使得自愿依从变得几乎不可能。因此，政府往往采用间接税，比如进出口税、消费税和销售税等。这类税收有其自身的问题：它们是累退的，因为个人越富有，他们的缴税额所占比例也就越小。这些间接税也没有内在稳定器的功能。

在少数发展中国家，比如石油出口国，政府通过向出口征税便可以获得大量收入，这使政府在执行长期计划时不会遇到太大的困难。但对大多数发展中国家来说，赋税能力的限制都使得大幅增加政府支出不大现实。

相关内容

在一些发展中国家，政府已经接受这样的观点，即它们的责任不仅在于在短期里稳定经济，也在于长期里动用所有可得资源，促进经济增长。因为自身资源不充分及赋税能力的限制，有些政府采用了强制储蓄或赤字融资的策略。本质上说，这样的政策要求政府以赤字为代价推行发展计划。赤字则由央行发行新的货币来填补。以长期发展为目标，财政政策和货币政策相结合，这一方法在关于发展中国家的相关文献中引发了许多讨论。 *998*

理论上，这一政策的可行是因为它带来了通货膨胀，这使得货币贬值，等于政府向经济体中的每一员征税。这些“税收收入”被用于发展计划。如果计划成功了，那么产出的增加会降低通胀。这类通胀被称为自动清偿的。如果计划失败了，那么通胀会螺旋上升。上述论断的观点是，引发自我清偿式通胀的货币政策对经济是有好处的。哈里·G·约翰逊（Harry G. Johnson）在发表于《马来经济评论》（*Malayan Economic Review*）的一篇题为《通货膨胀是快速发展的代价，抑或是减速发展的因素?》（*Is Inflation the Price of Rapid Development, or a Retarding Factor?*）中认为，在经济发展中，适度的通货膨胀是利用资源的关键因素。但他也提到，将赤字货币化以促进发展的政策，不一定会带来长期的发展。在拉丁美洲，赤字货币化曾搞得轰轰烈烈，关于这方面的争论，可参见罗伯特·奥利维雷·卡彼斯

(Roberto de Oliveira Campos) 的文章《经济发展和通货膨胀——以拉丁美洲为例》(*Economic Development and Inflation with Special Reference to Latin America*, *Paris*: *OECD Development Centre*, 1964)。拉丁美洲的证据表明,通货膨胀和经济增长之间没有非常清晰的联系。有许多证据可以得到一致的结论——有些国家在中等通胀的基础上发展了,有些则没有。这便产生一个问题,即是否会有一个可以达致经济增长的最优通胀率。

关于发展中国家货币政策和财政政策的讨论,似乎都假定制度安排不重要,或者它已经存在了。因此,所得到的结论往往是不适用的。另外,对有些发展中国家来说,经济的长期增长往往是制定政策的动力。最后需要指出的是,并不是政府支出、税收、货币供给或利率的所有变化都是(政府)有意识的行动导致的。它们可能仅仅是独立于政策的自发变化。即便是在工业化国家,这也是正确的,只是在发展中国家,有些影响经济的因素不在政府控制的范围内,因而这种情况更常见而已。

参考文献

Campos, Roberto de Oliveira. "Economic Development and Inflation with Special Reference to Latin America." In OECD: *Development Plans and Programs*. Paris: OECD Development Centre, 1964. 这篇文章讨论了拉丁美洲地区关于通胀的两种观点——结构主义和货币主义观点。在探讨通货膨胀和经济发展时,可作非常好的背景材料。

Heller, Walter. "Fiscal Policies for Underdeveloped Economies." In *Papers and Proceedings of the Conference on Agricultural Taxation and Economic Development*, edited by H. P. Wald. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1954. 这篇文章总结了发展中国家在推行财政政策,特别是税收政策时所遇到的一些问题。不需要经济学背景知识。这是相对技术性较少的文章。

Johnson, Harry G. "Is Inflation the Price of Rapid Development, or a Retarding Factor?" *Malayan Economic Review* Ⅱ (April, 1966): 12-15. 本文综述了支持和反对用通胀作为增长动力的两种观点。相对技术性较少的文章。

Mayer, Thomas, James S. Duesenberry, and Robert Z. Aliber. *Money*, *Banking*, *and the Economy*. New York: W. W. Norton, 1987. 对货币和经济有严密而恰当的处理。适合高水平读者。

Meier, Gerald. "Mobilizing Domestic Resources." In *Leading Issues in Economic Development*. 3d ed. New York: Oxford University Press, 1976. 提供了经济发展过程中有关财政政策和货币政策的综合观点。作者仔细选择了各种论文,以得到这个问题的较全面的观点。适合一般读者。

Ritter, Lawrence S. *Principles of Money*, *Banking*, *and Financial Markets*. New York: Basic Books, 1985. 可能是现有关于货币和银行的书中最简单而又最全面的一本。对银行体系如何运作、央行如何实行货币政策有深入的介绍。

United States. Board of Governors of the Federal Reserve System. *The Federal Reserve System*: *Its Purposes and Functions*. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1985. 本书可以从华盛顿的联邦储备委员会系统免费获取,在美国的央行运作上提供了非常有用的解释。

999

互参条目

Development Theory, 发展理论; Financing, 融资; Monetary Policy: An Overview, 货币政策综述; The Money Supply, 货币供给; Multiplier Analysis and the Multiplier Principle, 乘数分析和乘数原理。

塞缪尔·科乔·安藤 (Samuel Kojo Andoh) 著
刘　启　译
李明志　校

MONETARY APPROACHES TO THE BALANCE OF PAYMENTS
国际收支的货币分析法

经济学类别：国际经济学
研究领域：国际金融

货币分析法认为，国际收支在本质上是一种货币现象，它通过货币力量来分析国际收支的不平衡。

主要术语

国际收支平衡表（BALANCE OF PAYMENTS）：一年内一个国家和其他国家的所有贸易记录，包括经常账户和资本账户。

资本账户（CAPITAL ACCOUNT）：国际收支中的一个子项目，它记录了国内持有外国资产的净变化和国外持有国内资产的净变化。

经常账户（CURRENT ACCOUNT）：国际收支中的一个子项目，它记录了同世界上其他地方的商品和服务贸易，并考虑了所有单边资金转移的情况。

国内信贷（DOMESTIC CREDIT）：中央银行积累的以政府向私人银行的借贷为形式的资产。

固定汇率（FIXED EXCHANGE RATE）：指中央银行同意以固定比率买卖其货币的汇率体系。

浮动汇率（FLEXIBLE EXCHANGE RATE）：通过外汇的需求、供给决定外汇价格的汇率体系。

国际储备（INTERNATIONAL RESERVES）：指中央银行同意持有的资产，用以平衡国际收支的逆差。

官方储备交易（OFFICIAL RESERVE TRANSACTION）：为了维持协商好的固定汇率，各国中央银行之间进行的国际储备交易。

公开市场购买（OPEN-MARKET PURCHASE）：为了提高货币供给，央行以货币购买债券等有价证券的行为。

综　述

国际收支的货币分析法关注国际收支和汇率决定背后的货币力量。央行为维持固定汇率制下某一固定汇率的政策和这一政策对货币供给的影响，两者相互作用，以及浮动汇率体系下汇率的决定，均和这些力量有关。为了理解国际收支的货币分析法的理论基础，除了要知道国际收支的重要性之外，我们还有必要首先了解固定汇率体系和浮动汇率体系的运作。

自早期拥有不同货币的国家间进行国际贸易以来，即存在着两种汇率体系。第一种是固定汇率体系。所谓固定汇率，是中央银行同意维持的一个汇率。因此，为了使本币和外币间交换的比率不变，中央银行需要买卖足够的本币和外币。以买卖货币维持一个固定汇率，央行的行为必然会影响货币存量。所以，在固定汇率体系下，只要央行到外汇市场干预，货币供给就会受到影响。第二种是浮动汇率体系。在浮动汇率体系下，央行允许以市场力量决定外汇的价格。因此，此时央行不会干预外汇市场，国际贸易也不会影响一国的货币供给。

国际收支是一国居民和外国居民之间所有财务往来的记录。它主要由国家间的两大类交易组成：商品和服务的买卖，以及资产的净购买和净销售。商品和服务的交易影响国际收支中的经常账户，而持有资产的变动则影响资本账户。只要商品和服务的交易价值等于资产的净交易值，国际收支就是平衡的，意味着经常账户和资本账户累计之和为零。

在浮动汇率体系下，外汇的价格会自动调整，以使所购买的商品和服务的价值等于交易资产的价值。外汇市场的运作总是能带来国际收支的平衡。在固定汇率体系下，只要国际收支不平衡，中央银行就会干预。因为汇率是由央行决定的，它可能会和由外汇市场上市场力量决定的汇率值不同。所以，商品和服务的净贸易值十有八九与资产的净交易价值不等。在这种情况下，必然存在两国央行之间的资产交易，以平衡私人交易的价值。

在固定汇率体系下，国际收支等于中央银行在外汇市场上总的干预量，后者称为官方储备交易。如果经常账户和资本账户累计之和为负，即意味着本国购买外国的商品和资产要多于外国购买本国的商品和资产，国际收支也就处于赤字状态。为了使国际收支重新处于平衡状态，央行需要进行官方储备交易，交易额刚好等于国际收支的赤字额。所需交易包括从本国央行到国外央行的国际储备转移，用以支付私人购买的商品。所以，官方储备交易刚好可以平衡国际收支的赤字。相反，如果本国向外国卖出的商品和资产多于向外国购买的商品和资产，则经常账户和资本账户的累计之和就为正，国际收支也就处于盈余状态。此时为了使国际收支重新处于平衡状态，也需要央行进行官方储备交易。交易内容为外国央行向本国央行转移国际储备，以支付它们私人购买的商品。转移的额度刚好等于国际收支的盈余额。所以，官方储备交易刚好可以平衡国际收支的盈余。

在固定汇率体系下，国际收支的货币分析法考虑货币需求、官方储备交易和货币供给之间的相互作用，并以此分析赤字或盈余的影响。在浮动汇率体系下，因为国际收支总是处于平衡状态，因此货币分析法也就仅仅关注影响汇率的货币力量。

应　用

当讨论货币供给增大的影响时，重点一般都在央行所创造的负债上。因此，讨论包括描述央行在公开市场购买短期国库券的行为，以及在部分准备金银行制度下，这一行为带来的货币供给的增加。央行所创造的负债是它用以购买短期政府债券的货币。关于这种扩张性货币政策的另一种描述，是央行购买了资产，即央行以货币——负债——来交换短期国库券——资产。央行手中所购买的短期国库券被称为国内信贷。在固定汇率体系下，只要央行进行了官方储备交易，它同时也会增加或减少其资产。所以，当一国国际收支处于盈余状态时，其央行会收到外国央行的国际储备，这成了本国央行的资产，国内货币供给也因此增加。类似地，如果国际收支处于赤字状态，央行会减少其国际储备，其资产会下降，负债也因此下降。在这种情况下，货币存量也随之下降。因此，货币供给的变动（或增或减）等于国内信贷的变动（本国短期国库券的增减）加上国际储备的变动。

个人资产组合的平衡会保证货币供给的变动（通过国内信贷的变动加上国际储备的变动）等于货币需求的变动。因为国际收支等于国际储备的变动，因而它也等于货币需求变动与国内信贷变动之差。如果货币需求上升，国际收支将处于盈余状态；若货币需求下降，则国际收支将处于赤字状态。类似地，如果国内信贷增加，国际收支将处于赤字状态；如果国内信贷减少，则国际收支将处于盈余状态。在固定汇率体系下，国际收支的货币分析法关注于国际储备的变动、货币需求的变化和国内信贷的变动之间的关系。通过考察这些相互间的作用，这一方法和经常账户、资本账户的分析已脱离干系。货币分析方法考虑一国国际贸易的整体平衡，不再关注各子项目（即经常账户和资本账户）的平衡。它重点关注的是货币关系，特别考虑货币需求和国际收支的相互影响。

影响货币需求的主要因素包括利率和收入

水平。因为持有货币是不会得到任何回报的，利率的上升必然导致货币需求的下降，因为个人将把他们的财富从货币转移到其他回报更高的资产上，这便导致国际收支处于赤字状态。如果收入增加，为了满足更多的购买欲望，个人会需要更多的货币。因此，如果国内的收入水平上升了，货币需求也就随之上升，这导致国际收支处于盈余状态。

在浮动汇率体系下，影响外汇交易市场的力量和汇率的相应变动，总能保证国际收支处于平衡状态。货币分析法的重点就变成了影响汇率的决定因素。汇率是以本国货币衡量的外币的价格，它由外汇市场对本币和外币的供求决定。因为汇率显示了两国间某种产品的相对价格，它可以被解释为两国间相对收入水平、相对利率和相对货币供给之间的关系。这一转换便得到了和固定汇率体系下货币分析法类似的结果。

在浮动汇率体系下，有三种因素会引起汇率的变化。第一，是货币供给的相对增长率：如果和外币供给的增长相比，本币供给的增长率更高，则会导致汇率下降。第二，影响汇率的因素是两国的相对增长率：如果和外国增长率相比，本国的增长率更高一些，会促使汇率上升。最后，汇率的变化也可能是由相对通货膨胀率引起的：如果本国的通胀率更高，则会使汇率下降。

相关内容

国际收支的货币分析法诞生于 20 世纪 50 年代和 60 年代的芝加哥大学、伦敦经济学院，以及华盛顿哥伦比亚特区的国际货币基金组织。在经济学的专业讨论及为国际收支出现问题的国家提供政策建议上，这一方法都曾有不小的影响力。实际上，促使这一方法出现的因素之一是许多发展中国家数据的缺乏，如进口、出口和资本流动等数据，很多情况下都找不到。货币分析法认为，国际收支出现赤字会使国内信贷快速增加。这意味着，如果一国在国际收支上出了问题，它应该减小国内信贷的增加。相对来说，有关国内信贷增加的数据就很容易获得。

浮动汇率于 1973 年出现。在浮动汇率时期，汇率决定因素的货币分析法在解释汇率走向时，开始的一段时间还是比较有效的。但从 1978 年开始，简单的货币分析法就不那么有效了。这一方法的一些扩展可以解释汇率的变动，但还不足以预测汇率的走向。这些扩展虽然都认为汇率的变化在本质上是货币现象，因而被视为货币分析法，但它们已经开始考虑个人的投资选择。这些方法被称为汇率决定的资产市场法。

资产市场法的基础是汇率可以迅速调整，以出清国内和国外的资产市场。所谓汇率变化的风险，是说各国间的资产并不能完全替代。风险厌恶的投资者会分散他们的投资组合。如果在加入外国资产之后，投资组合的总风险上升了，投资者会要求一个汇率升水。根据资产市场法，影响汇率变化的因素包括：本国和外国的相对货币供给增长率、相对收入水平增长率、相对通胀率的变化，以及国外投资风险的下降。不幸的是，在解释汇率走向上，这一方法也不是非常有效。要更好地理解汇率的决定因素，我们还需要能更全面地解释汇率的变化。

1003

参考文献

Dernburg，Thomas F. *Global Macroeconomics*. New York：Harper & Row，1989. 第十章描述了固定汇率体系和浮动汇率体系下国际收支的货币分析法。第十一章介绍了资产市场法。第十三、十四章很好地介绍了国际货币体系从金本位制到 1989 年国际货币体系的发展。

Dornbusch，Rudiger，and Stanley Fisher. *Macroeconomics*. 5th ed. New York：McGraw-Hill，1990. 第六章对国际收支和汇率体系有很经典的讨论。第二十章介绍了国际收支的货币分析法。

Johnson，Harry G. “The Monetary Approach to the Balance of Payments：A Non-Technical Guide.” *Journal of International Economics* 7 (1977)：251-268. 介绍了国际收支的货币分析法。

Krueger, Anne O. *Exchange Rate Determination*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1983. 综述了汇率决定的有关文献。第四章讨论了国际收支的货币分析法。

Meese, Richard. "Currency Fluctuations in the Post-Bretton Woods Era." *The Journal of Economic Perspectives* 4 (Winter, 1990): 117-134. 本文发表的杂志是专为非专业人士提供综述文章的。在解释资产市场法和各种相关的实证检验时，本文也有不高的技术性。

Rivera-Batiz, Francisco L., and Luis Rivera-Batiz. *International Finance and Open Economy Macroeconomics*. New York: Macmillan, 1985. 第十四、十五章介绍了国际收支和汇率决定的货币分析法、资产市场法。第十六章对国际货币体系有很好的描述。

互参条目

Balance of Payments，国际收支平衡表；Capital Flows: International，国际资本流动；Exchange Rates: Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；Monetary Policy and the Exchange Rate，货币政策和汇率；Creation of Money，货币创造；Demand for Money，货币需求；Portfolio Theory，资产组合理论。

特伦斯·J·亚历山大 (Terence J. Alexander) 著

刘启 译

李明志 校

MONETARY EQUILIBRIUM AND DISEQUILIBRIUM
货币均衡和非均衡

1004 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论

当货币需求等于货币供给时，我们说存在货币均衡。在均衡中，应该包括所有影响货币需求的因素，如实际收入、价格和利率等。

主要术语

调整过程（ADJUSTMENT PROCESS）：当供求不等的时候，有些人因为没有达到自己想要的结果，便重新调整他们的行为，使影响供给和/或需求的变量发生变化，这常常（但并不总是）会消除供求之间的差距。

货币需求（DEMAND FOR MONEY）：人们希望（并且能够）持有的现金和存款量；它取决于实际收入、价格和利率。

均衡（EQUILIBRIUM）：指所依赖的某种条件，它本身不具有变化的趋势；系统趋于接近的状态。

汇率（FOREIGN EXCHANGE RATE）：为购买一单位另一种货币所需要某种货币的数量。

投资（INVESTMENT）：指在国民收入账户中，对当前生产的资本商品的购买。

货币供给（MONEY SUPPLY）：实际存在的现金和存款数量（一般都是定义的）。

自然利率（NATURAL RATE）：通常是一个变量均衡值的另一种说法，如利率、失业或产出的自然利率等。

菲利普斯曲线（PHILLIPS CURVE）：以图形表示的一种思想，认为高失业率一般会导致低工资率或低通胀，反过来也成立。

综　述

货币均衡指货币供给和货币需求间的一种关系。在美国，货币供给是联邦储备委员会和存款机构所创造的现金、存款数量。在经济学家看来，货币供给等于由联邦储备委员会发行的高能货币（货币基础）乘以一个货币乘数。决定货币乘数大小的因素，除了存款机构针对它们的存款而保留的储备之外，还有公众对现金和各种不同种类存款的偏好。货币需求指人们希望（并且能够）持有的现金和存款量。当人们的实际收入提高或价格水平上升时，货币需求会增加。当利率水平提高时，货币需求会减小。

当货币供给不等于货币需求时，会发生调整过程，使两者相等。联邦储备委员会可能会采取一定的方法以提高货币供给，因而在当前的实际收入、价格和利率水平下，货币供给超过货币需求。因此，有些人会发现，他们持有的现金和存款比他们所希望持有的要多。他们可以通过几种方法花掉这些超额现金。有些可能被用于购买当前生产的产品和服务。这就提高了总需求，对经济体来说，这既可能提高实际收入，同时也可能提高价格水平，每一种结果均会提高货币需求。也有一些货币可能被用于放贷、还债，或者购买有价证券。这些金融交易等于向可贷资金市场提供资金，从而使利率下降。利率的

下降会提高货币需求。但是，利率的下降也会刺激投资支出，从而提高总需求。最后，还有一些货币可能被用于海外支付，可能是为了购买产品和服务等进口品，或者是购买外国的资产。在传统的固定汇率体系下，这一过程会减少支付国的货币供给，提高受支国的货币供给。在浮动汇率体系下，支付国会发现其货币的国际价值下跌了。汇率的贬值相当于提高进口品的价格。更高的价格水平会提高货币的需求。

只要货币供给超过货币需求，对实际产出、价格水平、利率，另外可能还有汇率都会有持续的压力。可能会存在上述变量的一些短暂组合，使得货币供给等于货币需求。但除非每一个变量——实际产出、价格水平、利率和汇率——均达到均衡，否则货币均衡就不会实现。

1005

上述过程可以用传统的三阶段来分析，为了分析的简便，我们忽略有国际贸易的情况。在第一阶段，联邦储备委员会通过在公开市场购买美国的有价证券扩大货币供给。这样的购买行为增加了银行的储备和贷款能力。随着银行贷款的增加，新的存款便被创造出来，贷款供给的增加会使利率下跌，直到人们愿意持有所有新创造的货币。

在第二阶段，利率的下跌会刺激企业、家庭乃至联邦、州政府的资本支出。投资支出的增加提高了总需求水平和名义国民生产总值（GNP）。在短期里，产出的供给富有弹性。即便不提高价格，生产者也可以通过增加工作时间、提高劳动强度来增加产量。随着GNP的增加，贷款需求也会上升，这会使利率上升。因为实际产出增加了，货币需求也会增加。

在第三阶段，实际产出的增加将只是暂时的。在工资不增加的情况下，更高强度的劳动和更长时间的工作是无法维持的。工资的上升提高了企业成本，降低了利润，从而阻碍了第二阶段提高产出的激励。现在，高水平的价格将使货币需求处于更高的水平，并等于第一阶段增加了的货币供给。

最终，价格水平的变化使得货币需求等于货币供给，这一思想是传统货币数量论的基础。这一理论认为，即使利率和实际产出暂时受货币供给干扰，它们也会自动趋于正常的长期水平。

应　用

关于货币供给不等于货币需求时的调整过程，有多种不同的观点。其争论的基本问题牵涉到货币政策。一种观点认为，货币是中性的，即货币供给的变化无法长期改变经济中的真实变量——产出水平及其组成、实际财富和实际利率。但在短期里，货币改变则会影响这些实际变量。但是，就货币在长期内的中性问题，许多经济学家对此也有质疑。

货币政策对利率的影响也是争论中的一个问题。关于中央银行和金融压力之间的关系，传统的观点认为，联邦储备委员会可以通过放慢或加快创造货币的速度来提高或降低市场利率。因此，利率上升的时期被称为紧缩银根时期，而利率下降的时期则反映了央行在放松银根。

但令人吃惊的是，相关的统计证据却没有给货币政策显著地影响利率提供支持。我们所能观察到的，却是和传统的观点完全相反的结论。货币增长率的提高，如果说对利率有什么影响的话，那就是提高了利率水平。对此所给出的主要解释，是金融市场预计货币供给的增加会提高通货膨胀率，而当人们预期通货膨胀上升时，名义利率也会随之提高。

还有一个相关的重要问题，是货币政策影响对产品、服务的总需求，这一影响程度有多大，速度有多快？如果超额货币主要都进了信贷市场，那么它对总需求的影响就不大。但如果超额货币被公平而快速地用以购买产品和服务（可能是通过实际余额效应），那么货币政策对总需求的影响就可能是巨大而迅速的。

上述讨论主要描述了货币需求对货币供给一个给定变化的调整。但货币供给可能是对货币需求的变化或信贷需求变化的调整，两者并不是同一回事。假设因为投资的高涨，企业需要更多的贷款，这会使利率上升。有时，联邦储备委员会为了缓解这一压力，它会选择购买有价证券，从而提高存款机构的储备额，使它们能够充裕地满足贷款需求。这样的缓解会使得经济中的周期运动永远存在下去。

1006

相关内容

早在 17—18 世纪，理查德·坎蒂隆（Richard Cantillon，1697—1734）和大卫·休谟（David Hume，1711—1776）就已经对货币均衡和货币调整作了重要的论述。但直到 1900 年，相关的论述都仅局限于货币供给和贵金属密切相关的系统，并且在这样的系统中，金银的国际流动是调整过程的重要组成部分。

在 1900 年前后，英国经济学家阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）提出了一个正规的分析，它将货币供给、货币需求和将两者联系在一起的调整过程等思想纳入其中。他的思想主要反映在一些讲稿中，经他的两个著名的学生 A.C.庇古（A.C.Pigou，1877—1959）和约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）整理并择要发表。

第一次世界大战和 20 世纪 30 年代的大萧条使许多国家的货币体系和贵金属脱离关系，它们开始寻求各自的货币政策。这些条件突出了货币均衡过程的重要性，并为实证研究提供了大量的实例。我们可以将 20 世纪 20 和 30 年代的相关讨论划分为三类。

首先，在 1900 年前后，瑞典经济学家纳特·威克塞尔（Knut Wicksell，1851－1926）开创性地分析了货币均衡，在他的分析中，面对储备的注入，银行会选择将它们的利率降低到自然（均衡）率之下。到了 30 年代，威克塞尔的一些同胞，其中著名者如纲纳·缪达尔（Gunnar Myrdal）、埃里克·林达尔（Erik Lindahl）和埃里克·伦德伯格（Erik Lundberg），以威克塞尔的工作为基础，发展了一系列关于货币支出的分析。缪达尔在其著作《货币均衡》（*Monetary Equilibrium*，1939）中，将事前（计划）储蓄和投资视为相等，并以此得到货币均衡。

其次，一些奥地利经济学家如路德维希·冯·米塞斯（Ludwig von Mises）和弗里德利希·A·冯·哈耶克（Friedrich A. von Hayek），他们也推进了威克塞尔的研究。奥地利学派认为，银行通过扩张信贷人为地降低利率，会造成生产结构的失衡。企业会选择资本更加密集的生产方法，一旦利率回到正常的水平，它们也就会变得无利可图。除非利率水平和资本、产出结构处于可持续发展的水平，否则货币均衡不可能达到。

最后，约翰·梅纳德·凯恩斯的作品综合了马歇尔和威克塞尔的思想，这尤其反映在《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*，1936）中。凯恩斯关于货币均衡的分析强调了基于“流动性偏好”的货币需求。货币需求和收入及价格正相关，和利率水平负相关，后者反映了持有无增值货币的成本。实际上，在凯恩斯分析的最简单部分，利率由货币供给和货币需求决定，它会调整到使两者相等的水平。超额的货币供给会进入信贷市场，降低利率并刺激投资。但凯恩斯认为，这一体系有足够的灵活性，因而在影响总需求上，货币政策的效果往往微弱而迟缓。所以，在凯恩斯看来，即便是在长期，利率在货币均衡中也起到举足轻重的作用。

1937 年，约翰·R·希克斯爵士（Sir John R. Hicks）精炼了凯恩斯的主要思想，在其论文《凯恩斯先生与古典主义》（*Mr. Keynes and the Classics*）中提出了 IS-LM 模型。在希克斯的模型中，狭义地说，LM 曲线上的所有点均表示了货币均衡，它代表了货币供求相等的条件下利率和收入的所有可能组合。但是，只有在 IS 曲线和 LM 曲线的交点处，完全的货币均衡方能达到，此时储蓄等于投资，收入和利率也达到各自的均衡。在大部分教科书中，根据 IS-LM 模型，货币扩张会降低均衡利率，但这一结论并没有得到统计证据的支持。唐·帕廷金（Don Patinkin）在其经典的理论著作《货币，利率和价格》（*Money, Interest, and Prices*，1956）中，将这一分析扩展到包括劳动力、产出、货币和债券（信贷）等市场的均衡。

在大部分凯恩斯主义模型中，劳动力市场都不一定是均衡的，因此货币政策和总需求大小均会影响实际产出。例如，20 世纪 60 年代提出的菲利普斯曲线分析，它就假设通货膨胀和失业之间存在一个稳定的权衡关系。货币增

长的加速（这会刺激总需求）会使经济更接近充分就业水平，但同时也会提高通货膨胀率。

在《货币政策的作用》（*The Role of Monetary Policy*，1968）一文中，米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）反对需求刺激可以在长期里刺激产出和就业这一观点。他认为，在劳动力市场均衡时，经济体中存在一个自然失业率。同时，总产出也有一个自然水平。不管货币政策如何，这些自然利率都会通过市场过程重新实现。弗里德曼重申了货币数量论的观点，认为只有在短期里，货币政策才有可能影响实际经济。他的芝加哥同事罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas）将这一分析又推进了一步，他认为，大部分货币变化都是可以被完全预期的，在短期里，能够产生影响的只是那些未被预期到的货币变化。

到了70—80年代，单个国家参与国际贸易和国际金融的程度大大提高了。以美国为例，在60年代，美国进口商品的价值大约占其GNP的6%，而到了1990年，这一数字已经变为10%。世界金融经济的一体化，促使了国际收支货币分析法的出现。其中一类分析关注于小国开放经济，即汇率是固定的，并且在进出口和国际资本流动上相对限制较小。这一分析表明小国的利率水平和商品价格主要取决于世界市场的条件。如果它提高其国内的货币供给，那么超额的供给就表现为对进口品或外国投资资产的超额需求上。因此，它会发现它的国际账户将处于赤字状态。通过将货币供给降低到原来的水平（类似于传统金本位制下的情况），或者将汇率贬值，它可以重建均衡。和小国开放经济相对立的是准备金国，例如美国。作为一种价值贮藏的手段和交易媒介，不仅美国居民持有美元，世界上其他地方的人也会持有美元。美国提高其货币供给，会使国内支付处于赤字水平。均衡可以通过调整美元国际需求的相对弹性来重建。

美国于1971年至1973年放弃了固定汇率政策，取而代之的是允许美元相对其他一些主要的货币浮动。此时外汇的变化便成了国际货币均衡的重要因素。如果一个国家的货币增长过快（如巴西），其货币的国际价值也会贬值很快。货币供给和货币需求的均衡，将取决于对国内通胀、汇率贬值和名义利率的当前预期，以及国内外对这些预期的复杂反应。

因此，截至1990年，货币均衡显然应该在国际背景下进行分析。80年代美国利率水平的变动表明，它对美国国内的货币政策很不敏感，其变动显然由世界金融市场的条件决定。

参考文献

Friedman，Milton. "The Role of Monetary Policy." *American Economic Review* 58 (March，1968)：1-17. 本文提出了如下观点：在长期里，货币供给的变化不会使实际变量（特别是失业和利率）偏离其自然水平，其效果仅反映在通货膨胀率上。尽管思想比较复杂，但它借以说明问题的模型却清晰明了。

Keynes，John Maynard. *The General Theory of Employment，Interest，and Money*. London：Macmillan，1936. 凯恩斯的书开创了现代宏观经济理论，并将货币需求和货币供给放在了显著的地位，当然这一做法也受到了质疑。有些章节较难，并且有前后不一致的情况。

Laidler，David E. W. *The Demand for Money：Theories，Evidence，and Problems*. 3d ed. New York：Harper & Row，1985. 尽管本书所强调的是货币需求，但也提到了货币供给和调整过程。适合高年级本科生阅读。

McCallum，Bennett. *Monetary Economics：Theory and Policy*. New York：Macmillan，1989. 研究生水平的精炼教材。第一至四章介绍了货币供给和货币需求，其余的章节则主要介绍了调整过程中的因素——价格、产出、利率和汇率。

1008

Mishkin，Frederic. *The Economics of Money，Banking，and Financial Markets*. 2d ed. Glenview，Ⅲ.：Scott，Foresman，1989. 一本非常好的本科生教材，包括了理论、实证数据和政策评论。

Patinkin，Don. *Money，Interest，and Prices*. 2d ed. New York：Harper & Row，1965. 一本经典的理论分析著作，将货币理论

和微观经济分析结合在一起。关于思想史有大量的材料，但关于实证问题和政策问题则不多。适合水平较高的读者。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Equilibrium：General，一般均衡；Exchange Rates and Interest Rates，汇率和利率；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；IS-LM Analysis，IS-LM 分析；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Monetary Approaches to the Balance of Payments，国际收支的货币分析法；Demand for Money，货币需求；The Phillips Curve，菲利普斯曲线；The Quantity Theory of Money，货币数量论。

保罗·B·特雷斯科特（Paul B. Trescott） 著
刘 启 译
李明志 校

MONETARY INSTITUTIONS
货币机构

1009 **经济学类别：**货币和财政理论
研究领域：经济史和货币理论

货币机构创造、控制并发行货币。在美国，联邦储备委员会发行货币，并通过改变银行准备金控制货币供给。当商业银行和储蓄机构以它们的准备金发放新的贷款时，它们便创造了货币。

主要术语

超额储备（EXCESS RESERVES）：在存款机构持有的备用现金或在联邦储备委员会的存款中，超出规定持有量的部分。

金融中介（FINANCIAL INTERMEDIATION）：将储蓄者的存款集中起来，并将其转成贷款的行为。

通胀预期（INFLATIONARY EXPECTATIONS）：当借贷双方预计价格水平会上升时，即称存在通胀预期。

货币政策（MONETARY POLICY）：联邦储备委员会改变货币供给量的计划，其目标是使经济达到充分就业、无通胀状态。

货币市场存款账户（MONEY-MARKET DEPOSIT ACCOUNT）：银行或储蓄机构中的一种账户，其中存款者的现金被用于投资期限少于一年的有价证券。

综　述

货币机构创造、控制并发行货币。在美国，主要的货币机构是财政部和联邦储备银行（以下简称联储）；私人部门的货币机构包括商业银行、信用社、互助储蓄银行和储蓄和贷款协会等。最后三种也称为储蓄机构。政府机构和私人机构一起，向个人和企业提供货币和信贷。

个人和企业在日常交易中所使用的货币，不仅仅包括硬币、纸币和旅行支票，同时也包括可用于支票背书的、在银行和储蓄机构中的存款。这些存款账户大约占美国货币供给的3/4；硬币、纸币和旅行支票大约占了另外的1/4。

在向经济体提供货币，并且在某些情形下控制货币量上，每个货币机构均有其独特的作用。例如，财政部发行货币，包括纸币和硬币。但联邦储备银行则发行了流通中约90%的货币；财政部发行的占了其余的10%。

联邦储备银行是美国最重要的政府货币机构。它在美国政府的行政机构中享有独立的地位，并且直接向国会汇报工作。这一超然的地位使得联储可以在较少受政治影响的前提下履行其重要的职能：制定并执行货币政策。货币政策包括了对货币供给增长率的管理：联储限制这一增长率，以预防出现通货膨胀，或者提高它，以降低较高的失业率。除了这个重要的货币职能外，联储还以联邦储备券的形式发行流通中的新纸币。

联储在存款机构需要的时候发行纸币。商业银行和储蓄机构在联储中有准备金存款：当面临其顾客的提款需要时，它们需要现金，这时它们可以取出它们的准备金存款，从联储那里拿到联邦储备券。例如，在圣诞节和复活节期间，商业银行和储蓄机构都会面临巨额的现金需求。它们可以通过准备金存款来满足这类需求。

商业银行是美国最重要的私人货币机构。

它们在货币系统中的作用（广义地说储蓄机构也是如此）包括金融中介和货币创造。所谓金融中介，是指接受公众存款，并将这些存款转换成商业贷款及其他各种类型贷款的过程。

当商业银行及其他私人货币机构以自己的超额准备向个人、企业贷款时，它们就创造了货币。所谓超额准备，是存款机构持有的备用现金或在联储的存款中，超出规定持有量的部分。联储要求存款机构必须持有相当于支票存款一定比例的准备金（1990 年这一比例为 12%）。一旦达到这一要求，银行就可以用它们的超额准备放贷或投资。

1010

一个商业银行的贷款可以成为其他银行的准备金；借款人从银行取出贷款，并用它向第三方支付，第三方可能会将它存在另一个银行中。因为得到了新的超额准备（扣除法定准备金之后），这个银行又可以发放新的贷款了。所以，准备金从一个银行转移到另一个银行，形成了贷款和存款的乘数扩张。

在 20 世纪 80 年代早期通过一系列银行法之后，储蓄和贷款协会、互助储蓄银行也参与到了货币创造的过程当中。它们可以发放商业贷款，这使得它们成为商业银行的竞争者。另外，和其他存款机构一样，它们也必须持有相同的法定准备金：它们所拥有的任何超额准备，都可以用来发放新贷款。所以，它们和商业银行一道，均成为贷款和存款扩张过程中的一部分。

在个人（货币）机构中，信用社无论是在数量上还是在规模上均有所增加。和储蓄机构相比，它们的总资产相对较小，和商业银行的资产相比则更小，但它们扩张的非常快。这可能归功于这些非盈利机构的一些特长：较低的管理费用、方便、较低的贷款利率以及较高的存款利率。根据一套组织规则（如依据就业情况决定某家公司是否可以成为它的成员），这些紧密结合的机构对银行和储蓄机构来说很有竞争力。它们中有许多规模很小（存款少于 2 000 000 美元），不用预留法定准备金，因为联储的这一规定适用于更大数额的存款。所以，和大规模的储蓄机构、商业银行相比，它们可以以更低的成本向借款人贷款，同时向储户支付更高的利息。

应　用

美国的货币机构是怎样最好地服务于存款者和借款者的利益，又是怎样给国家提供一个灵活、负责的货币体系的？答案在于 20 世纪 70—80 年代这些机构在面临巨大挑战时的挣扎求存。私人货币机构需要应对 70 年代末和 80 年代初的高利率、高通胀，以及 80 年代金融机构的放松管制，这带来了更具竞争性及冒险性的银行环境。联储的目标在于通过严格控制银行准备金的增长来推行货币政策，控制通货膨胀，但它并没有采取足够严厉的控制措施，于是经济遭受了一个延滞的衰退。

在 70 年代末和 80 年代初，货币机构同时面临着高涨的利率和高涨的通胀。造成这种情况有如下几种原因。在整个 70 年代，信贷市场在规模及多样性上均快速增长，此外，以各种债务工具进行的交易也飞速发展，这极大地提高了利率。另外，1973 年至 1974 年、1978 年至 1979 年中东石油价格的上升，也对利率和价格水平的上升形成了压力。最后，联邦预算赤字的增加，使政府不得不以当前的利率借大量的债以填补亏空。这一行为又加剧了利率的上升，使其维持在更高的水平。在利率上升期间，商业银行和储蓄机构均损失惨重。

在利率上升时期，商业银行所面临的基本问题是，除非它们向储户支付的利息也紧跟着上升，不然存款者就会来提款，在其他地方寻求更高的回报。另外，银行从贷款那里所获得的利息收入常常无法及时调整，使贷款的利息所得和存款的利息支付保持一定差价。从 1979 年到 1985 年，商业银行的利润率一直在下跌，并且在纽约、洛杉矶等金融中心，整个 80 年代情况都是如此。

尽管利润率有所下降，商业银行仍采取了一系列措施以提高收入，发现新的资金来源。它们增加了消费贷款和抵押贷款以使资产多样化，并且针对大多数贷款分别制定不同的利率以维持其收入。在负债方面，除了传统的支票账户、存款账户外，它们还增加了可转让支付

命令账户（negotiable order of withdrawal，NOW，即付息支票账户），货币市场存款账户（存款者间接购买了短期高回报有价证券）和可转让定期存单（允许公司在银行存入100 000美元以上的现金并取得某一利率，其期限是浮动的）。除了这些资金来源，银行还可以通过短期拆借获得资金，这样做的好处是不受准备金的限制。最后，银行也支持一些研究，并提高它们的服务收费。银行的这一系列举措给借款者提供了更多的选择，也给存款者提供了更好的选择，从而对货币体系均大有帮助。

储蓄和贷款协会，广义上说也包括互助储蓄银行，在利率上升时也面临着同样的问题。但和商业银行不同，储蓄机构的获利资产主要是一般期限为30年的住宅抵押贷款。它们在60年代或更早的时候签订了贷款协议，当时抵押贷款利率为6%～7%。但到了70年代和80年代早期，为了吸引存款储蓄机构不得不提高存款利率，而其贷款所得远远不够存款的利息支付。

除此之外，储蓄机构还面临着更严格的货币政策，这是联储为了控制普遍价格上涨而推行的政策。这一政策使得利率水平上升更快，对住宅行业非常不利，因为抵押贷款利率也随之上升。许多储蓄和存款机构都濒临破产的边缘。

1980年和1982年的银行业主要立法，即包括了挽救储蓄和贷款行业的办法。储蓄机构允许发放商业贷款和非住宅抵押贷款；它们也可以开立货币市场存款账户；此外，自1966年开始实施的，针对商业银行和储蓄机构的向储户支付利率的上限，这时也被逐步取消了。

在发放贷款上有了更多的灵活性，并且有更多的方法可以吸引储户，看起来储蓄和贷款行业将会恢复到以前的水平。虽然这些机构在商业放贷上没有很专业的技术，但只要借款者能够按期还款，几笔风险很高的贷款就可以带来丰厚的回报。

但是，随着80年代早期能源产业步入低迷时期，许多借款者确实不能履行合约，这引起得克萨斯州及其他一些州的储蓄和贷款协会出现了运营上的问题。面对这一危机，在联邦存款保险公司主导下，一些有问题的储蓄机构和其他州的银行兼并，同时它也拿出足够的资金来保证储蓄和贷款协会的正常运营。最后，若实在不行的话，它们就关闭失败的储蓄机构，并按照法律的规定，向存款者支付最高为100 000美元的赔款。这一紧急援助直到90年代也没有结束。

相关内容

在19世纪的前半期，美国政府和美国的私有商业银行均可以发行货币。为了避免损失，商人们会指定几家信誉较好的银行来完成交易。在这个银行业处于州政府管制并且基本自由的时期，西部地区向农场主和商人的贷款非常方便，这在联邦政府的严格管制下是不可能的。但这一制度也有缺点，因为总会有骗取顾客存款的不道德的银行家。

直到1863年通过《国家银行法案》（The National Bank Act）之后，美国才建立了全国性的货币体系，并首次开始联邦政府向国民银行的授权（以前只有州政府授权）。同时还成立了财政部金融局，以管制国民银行。这部法律给起初混乱的情况带来了一些秩序。

在银行业另一个大的危机之后，联邦政府才开始对银行系统进行更直接的控制。在1907年的银行恐慌中，顾客疯狂地从银行中取款，使得许多银行因为无力支付而破产。要求纠正这一情况的公众压力促使了联邦储备体系于1913年诞生。联储拥有商业银行的准备金存款，为应付准备金短缺它可以向银行贷款，并提供更为灵活的货币。在1935年的银行业立法中，联储的权力再次得到加强，使它能够控制法定准备金，并建立中央集权的组织结构。在银行业改革的80年代，为了制定并推行货币政策，联储的权力又一次得到扩张。

从20世纪60年代开始，在绕开僵硬的法律制度（二战后法律就已经无法跟上时代的变化了）及研究新方法以满足存款者和借款者的需要上，商业银行就已经显示了它的创新性和灵活性。比如，1927年通过的《麦克法登法案》（the McFadden Act）就规定，除非州法律

允许，否则银行不得跨州经营。当初制定这一法律的目的是为了保护本地的小银行不受其他州竞争者的威胁。但是各州银行间签订了互惠协议，其中规定为使本地银行免于倒闭而由联邦政府主导的以后跨州兼并，以及全国范围内自动取款机（ATM）的出现，均可以避开这部法律。电子货币转移系统、ATM 和计算机控制的家庭银行等，均加快了创新的步伐。在促使银行业解除管制的过程中，电子技术革命是非常重要的因素：只有舍弃旧有的限制，商业银行和储蓄机构才能够跟上时代的潮流。

1980 年和 1982 年通过的放松管制的法律，废除了针对商业银行和储蓄机构存款的、1966 年规定的利率上限，允许在争取这类存款上存在更大的竞争。同时，也允许储蓄机构分散它的贷款和存款。因此，在得到和商业银行类似的贷款能力之后，储蓄机构也开始成为新货币体系的重要组成部分。

参考文献

Bowden, Elbert V. *Money, Banking, and the Financial System*. St. Paul, Minn.: West, 1989. 关于美国银行和储蓄机构历史发展的一本可读性很强的书，其中也提到了 20 世纪 80 年代金融市场的革命性变化。适合专业人士和一般读者阅读。

Fabritius, M. Manfred, and William Borges. *Saving the Savings and Loan: the U. S. Thrift Industry and the Texas Experience, 1950—1988*. New York: Praeger, 1989. 提供了储蓄和贷款问题的背景，并详细介绍了 1979 年至 1982 年、1983 年至 1988 年危机的相关信息，特别是得克萨斯州储蓄机构的相关情况。合理地解释了储蓄和贷款问题。适合一般读者或专业人士。

Federal Reserve Bank of New York. *Recent Trends in Commercial Bank Profitability*: A Staff Study. New York: Author, 1986. 研究 20 世纪 80 年代大银行（如纽约的一些银行）利润率的很好的材料。详细讨论了银行利润的来源，以及为什么利率和通胀的上升会使银行利润受损。主要适合专业人士。

Kaufman, Henry. *Interest Rates, the Markets, and the New Financial World*. New York Random House, 1986. 分析了金融市场已经发生的巨大变化。作为华尔街著名的经济学家，作者分析了使利率变动更为剧烈的主要原因。需要一定的分析技巧，但很值得一读。

Nadler, Paul S. *Commercial Banking in the Economy*. New York: Random House, 1986. 关于商业银行管理贷款和存款的有用而直接的讨论。其中也包括了储蓄机构新功能的论述，从比较有趣的角度考察了 20 世纪 70—80 年代储蓄机构的变迁。适合一般读者。

互参条目

Types of Banks，银行类型；Depository Institutions，存款机构；The Federal Reserve Bank，联邦储备银行；Savings and Loan Associations，储蓄和贷款协会；Thrift Institutions，储蓄机构。

杰罗姆·皮卡特（Jerome Picard）著
刘启 译
李明志 校

MONETARY POLICY: AN OVERVIEW
货币政策综述

1013 **经济学类别：**货币和财政理论
研究领域：货币理论

中央银行通过操纵一国货币存量和利率来影响国民经济的任何行动，均称为货币政策。货币政策的最终目标是稳定价格水平，保持低失业率，促进经济增长，并影响一国的汇率。

主要术语

贴现率（DISCOUNT RATE）：中央银行向其他银行发放准备金贷款时收取的利率。

货币（MONEY）：个人和企业持有的现金及支票存款。

公开市场操作（OPEN-MARKET OPERATIONS）：指中央银行买进或卖出有价证券的行为，通常是政府有价证券。

法定准备金（RESERVE REQUIREMENT）：法律规定银行的某些资产——称为准备金——与银行的支票存款负债的比率。

准备金（RESERVES）：一般来说，准备金指银行持有的备用现金，以及它在中央银行的存款。

综　述

货币政策是中央银行直接影响货币存量和利率的一系列措施，这些措施的最终目的是促使经济更健康地发展。影响经济的主要方法因国家的不同而不同，取决于各自的经济和金融制度。一般来说，有三种主要的办法——法定准备金率、贴现率和公开市场操作——可以影响货币存量和利率水平，并且这三种办法均和一国银行的准备金头寸及货币创造的方法有关。

货币是个人和企业持有的现金及支票存款。它是可用来直接购买产品和服务的最主要的资产。支票存款是货币的主要组成部分，当银行发放贷款或进行投资时，它便创造了这类存款。银行必须持有足够的准备金以对冲它们所创造的存款。这些准备金主要由银行在央行中的存款构成。在许多国家，包括美国在内，银行持有的备用现金也是其准备金的组成部分。

银行的准备金头寸非常重要，因为当银行系统的准备金扩张（收缩）时，它所能发放的贷款、创造的存款也随之增加（减小），并且这类扩张或收缩对经济可能产生不利的影响。例如，在充分就业期间，如果提高银行的准备金，贷款和货币的增加就会导致通货膨胀。起初利率水平会下降，因为银行的准备金增加了，它们希望能将这些准备金贷出去。利率下降会促使个人和企业更多地使用贷款，并提高支出。对国民产出的需求增加了，但因为经济处于充分就业状态，无法增加产出以满足新增需求，于是便产生了通货膨胀。许多国家的中央银行都认为管理并控制银行准备金头寸，这是主要原因之一。

设定并操纵法定准备金率是央行控制这类头寸的手段之一。所谓法定准备金率，指法律规定银行的某些资产——称为准备金——与银行的支票存款负债的比率。它是一个比率；也就是说，对银行在其支票存款账户上欠储户的每一美元，它都必须持有一个小于1美元的准备金。比如，若银行持有500亿美元的准备金，法定准备金率是10%，那经济中支票存款的数

额就可能是 5 000 亿美元。货币总量包括这 5 000 亿美元，另外再加上银行体系外人们所持有的现金量。如果银行的支票存款账户中确实有 5 000 亿美元的负债，并且在通货膨胀时期，央行决定将法定准备金率从 10%提高到 12%，那么银行的准备金就会短缺 100 亿美元——需要持有 600 亿美元，但实际上只持有 500 亿美元。为弥补这一短缺，银行可能会提高利率，以降低个人和企业的贷款需求。贷款的偿付额度会超过新增贷款的额度。因为人们通过支票存款账户还款，经济中支票存款的数量会下降，因此会降低银行用以弥补差额所需的准备金量。

第二种政策工具是贴现率。这是中央银行向其他银行发放准备金贷款时收取的利率。一般说来，如果中央银行希望提高银行的贷款利率，并抑制银行从它那里借准备金的需求，它会选择提高贴现率。如果上述情况真的发生了，企业和个人就会降低他们的贷款和支出。相反，如果央行希望能鼓励银行从它那里多借准备金，并降低它们的贷款利率，它会选择降低贴现率。若发生这一情况，企业和个人就会增加他们的贷款和支出。

1014

对大多数国家来说，第三种，同时也是最重要的一种政策工具是公开市场操作。它指中央银行买进或卖出有价证券的行为，通常是政府有价证券。在证券市场上，虽然央行是一个很重要的角色，但它只是一个参与者而已。它和一般公众一样，在政府有价证券市场进行买卖交易。央行从公众手中自由购买有价证券，相关款项通过卖者的支票存款账户支付，因而会提高卖者开户行的准备金。相反，如果央行是卖出有价证券，相关款项会通过买者的支票存款账户扣除，开户行的准备金也会因此而减少。央行在公开市场买进、卖出有价证券，是货币政策最重要的工具，因为它可以直接、迅速地影响银行的准备金。许多国家的中央银行每天都在使用这一工具，试图以此调整利率水平和货币存量，并希望可以实现自己的最终目标：低通胀、低失业率、显著的实际经济增长和适当的汇率水平。

应　用

实现货币政策目标的方法看似很清楚。比如，在经济繁荣时期，为了控制通货膨胀，央行可以采用在公开市场卖出政府有价证券、提高贴现率和提高法定准备金率三者的某种组合。理论上说，这些措施会减少银行的准备金头寸，使它们提高利率，从而降低公众对产品的需求。同时，随着利率的上升，银行贷款的数量会下降，货币存量的增长也因此受到限制，这又进一步缓解了产品需求和通胀的压力。类似地，在经济萧条时期，央行可以采取和上述相反的措施：购买政府有价证券，降低贴现率和降低法定准备金率，以增加需求，减少失业。不幸的是，货币政策的过程及其结果并不像我们所描述的那样简单。政策的最终目标之间相互有冲突，并且在它对经济的影响上，也有一定的时滞效应。

考虑前文提及的反通胀政策，重要的是，紧缩性货币政策对需求的影响不能太大，不然，这一政策会将经济带入不景气和高失业的境地。一个著名的例子是 1936 年到 1938 年的美国。当时，美国刚从 30 年代的大萧条中恢复过来。银行有充足的准备金。联储负责央行政策的实施。联储委员会认为，如果银行系统将其超额储备放贷，以适应当时经济扩张的需要，这会导致通货膨胀的发生。因此，它决定大大提高法定准备金率，这可能直接导致了 1937 年到 1938 年的衰退，其程度大致相当于大萧条的一半。

反通胀的政策不仅会导致失业增加，也有可能会降低实际经济的增长。高利率会减少投资支出，而这些支出本可以产生更多的厂房设备、更新的技术，这是提高潜在产出的基础。但一个极大的讽刺是：紧缩性的货币政策，虽然在短期里可以提高利率并降低通胀，但在长期里，他可能会减少产出的供给，因此使价格上升得更多。

在经济不景气时，扩张性货币政策能够减少失业，但这类政策也会产生类似的后果。当央行采取扩张性政策时，对产品和服务的需求

会增加，这会提高产出、利润边际和价格水平。当采用扩张性政策时，价格上涨有时是不可避免的。第二次世界大战之后，许多西方国家政策的关注点在于维持一个高的就业水平，而不是降低通货膨胀。这类政策确已抬高了价格水平。比如，1946 年至 1990 年，美国平均年通胀率为 4.7%，但其 1945 年的价格水平，却基本上和 1800 年相差无几。

1015

通货膨胀和失业之间的权衡关系，被称为菲利普斯曲线，这是根据 A.W. 菲利普斯（A.W. Phillips，1914—1975）命名的，菲利普斯在 1958 年首先探讨了这一现象。许多经济学家都相信，在短期里，扩张性的政策会减少失业，但这是以提高通胀为代价的，同时紧缩性的政策会降低通胀，但这会增加失业。而在长期里，却很少有证据证明存在这样的权衡关系，其原因可能是工资的变动和价格水平的变化基本保持一致。一国的国内经济目标和国际经济目标也可能存在冲突。如果一个国家贸易差额长期处于不利的状态，也就是说，它的进口超过出口，要改变这种情况，一个方法是在国际货币市场上降低其货币的价值。这会增加外国产品的成本，从而减少进口。同时，对其他国家来说，这一做法也会降低本国产品的成本，从而刺激出口。要实现这一点，一个办法是央行降低利率水平。如果利率水平下跌，其他国家向本国的贷款就会减少，因此会降低本国货币在国际货币市场上的需求。这样，本国货币的国际价值也会随之下降。一般说来，当国内就业不足时，央行可以实施降低利率的货币政策，这是一个扩张性的国内政策。但如果央行是为了解决贸易逆差问题而降低利率，若此时国内的就业是充分的，那么就会存在政策内外部目标的冲突。经济繁荣时期需要的是利率上升，而不是利率下降。

最后，货币政策的时滞效应也会带来一个问题，即它能够消除经济周期的影响。例如，大部分经济学家都认为，针对温和的经济不景气制定的扩张性政策，如果在经济已处于回升时才能感受到它的影响，那它可能会带来下一时期更高的通货膨胀。类似地，在经济处于充分就业时，用以降低通胀的紧缩性货币政策，可能在下一次衰退发生之前，对经济都不会产生任何影响。如果时滞效应非常多变，我们无法预测它，那么反周期的政策就可能是不可行的。有些经济学家相信，中央银行应该只有一个政策目标：使用政策工具以稳定银行准备金的增长。这就是所谓货币主义者所持有的观点。他们认为，银行准备金的稳定增长（根据实际产出的年增长率设定）会提供一个稳定的金融环境，这有助于长期政策目标的实现，如更高的实际产出水平和更高的社会福利等。

相关内容

中央银行的现代货币政策目标提出的时间相对较晚，可以追溯到两次世界大战期间。1668 年成立瑞典银行及 1694 年成立英格兰银行之后，中央银行便首次出现了。这类银行，包括在随后的两个世纪中的仿效者，大多都是私有的商业银行，它们在各自的国家里拥有垄断的货币发行权。为了获得某些特权，这些银行逐渐成为政府的银行，在出现危机的时期向它们的政府提供金融援助。

因为和政府有密切的关系，这些银行慢慢地主导了其他商业银行，对它们的存款和贷款能力进行管制。当出现这一现象时，在 19 世纪中期，人们便将这类受政府关照的银行称为中央银行。在有些国家，商业银行和这类银行之间存在着激烈的竞争。比如，美国第一银行（1791—1811）和美国第二银行（1816—1936）均可以发放贷款，并管制其他银行发行的货币。商业企业和农场主希望能方便地贷款，它们和自由贷款私人银行一道，极力反对这两家银行。冲突的结果是美国政府不再授予它们任何特权。1836 年至 1913 年间，美国实际上不存在中央银行；1913 年，才成立了联邦储备系统。

一般来说，所有的中央银行都去掉了其私有性质，变成了一个公共机构。成立于 19 世纪末和几乎整个 20 世纪的中央银行基本上都是公共银行。

1016

中央银行曾有的并且将继续拥有的一个主要功能是最后贷款人，同时负责监管私有银行。它们的目标不是直接影响就业、通货膨胀、产

出和汇率等经济因素，而是通过改变银行准备金头寸，来维持一个稳定的金融系统。显然，在经济体的金融福利和货币政策的总体目标之间存在一定的联系。在中央银行的管制功能中，作为一个最后贷款人，其主要目的是避免出现银行恐慌。金融崩溃会导致价格紧缩和经济衰退。正如前面指出的那样，货币政策目标是两次世界大战期间发展起来的。货币政策工具既会影响金融体系，也会影响整体经济。作为银行的监管者和最后贷款人，央行的管制举措会直接影响任何一家银行。

作为一个监管者，中央银行是“银行的银行”。它检查私有金融机构的账目，持有它们的准备金，建议一些机构调整它们的贷款和投资组合，更重要的是，向有支付能力但暂时出现资金短缺的银行提供金融援助。这是关于央行管制的传统观点。但从 20 世纪 80 年代开始，一些经济学家又提出了新的看法：央行也应该向那些没有支付能力的银行提供贷款，特别是，当这些银行的规模很大时，它们的倒闭会让公众对银行系统丧失信心。但一个反对的观点指出，果真如此，银行会发放高风险的贷款，因为它们知道，一旦出了问题，央行不会坐视不管，任由它们倒闭。其最终结果必然是银行准备金增加、贷款增加，并且出现高通货膨胀。

参考文献

Bordo, Michael D. “The Lender of Last Resort: Alternative Views and Historical Experience.” *Economic Review* (Federal Reserve Bank of Richmond, Virginia), January/February, 1990, 18–29. 一篇技术性不强的论文，介绍了央行的最后贷款人功能，作者认为，当应用于有支付能力的银行时，这一功能可以避免出现银行恐慌。

Broaddus, Alfred. *A Primer on the Fed*. Richmond, Va. Federal Reserve Bank of Richmond, 1988. 适合外行阅读的一本小册子，介绍了联邦储备体系的结构、功能和货币政策行为。是关于联储的非专业书籍中最好的小册子（74 页）之一。

Friedman, Milton. “Monetary Policy: Theory and Practice.” *Journal of Money, Credit, and Banking* 13 (February, 1982): 98–118. 弗里德曼是 20 世纪货币主义者中的代表人物，本文是他在 1981 年一个演讲中用的稿子。他考察了货币政策的种种实际操作，并解释了这些政策常常失效的原因。富有说服力，也很有幽默感。

Friedman, Milton, and Anna J. Schwartz. *A monetary History of the United States, 1867—1960*. New York: National Bureau of Economic Research, 1963. 关于美国货币行为的划时代的描述性著作。书中包括作者和主题索引、大量的图表。一本非常经典的著作。

Goldenweiser, E. A. *American Monetary Policy*. New York: McGraw-Hill, 1951. 研究了 1914 年至 1950 年联储的货币政策。介绍了一些关于联储的早期因而不怎么重要的观点。包括索引和图表。

Goodhart, Charles. *The Evolution of Central Banks*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1988. 一本介绍中央银行发展的平装书，作者是英格兰银行关于国内货币事务的前任顾问经济学家（1968—1985）。特别强调了央行的最后贷款人功能。附有参考文献和索引。

Klein, John J. *Money and the Economy*. 6th ed. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1986. 关于货币和银行方面的大学生水平教材，共 560 页。除了货币理论和政策之外，还介绍了金融机构的相关知识。同样也适合一般读者。附有作者和主题索引，参考数目和图表。

Maisel, Sherman J. *Managing the Dollar*. New York: W. W. Norton, 1973. 联储委员会的前任成员所写的一部平装书，易读并且贴近现实。作者叙述了自己的经历，并反思了联储的运作。非经济学家的视角。附有索引。

Meulendyke, Ann-Marie. *U. S. Monetary Policy and Financial Markets*. New York: Federal Reserve Bank of New York, 1989. 作者是联储纽约分行交易室的经理和首席经济学家，公开市场操作即在此进行。考察了美国货币政策和实践的演化。附有图表。

1017

互参条目

Banking：Central and Free，中央银行体制和自由银行体制；The Federal Reserve Bank，联邦储备银行；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Macroeconomic Policy：Expansionary，扩张性宏观经济学政策；Monetarism，货币主义；Creation of Money，货币创造；The Phillips Curve，菲利普斯曲线。

约翰·J·克莱因 (John J. Klein) 著
刘启 译
李明志 校

MONETARY POLICY AND THE EXCHANGE RATE
货币政策和汇率

1018 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：国际金融和货币理论

汇率是指以一国货币兑换另一国货币的比率或价格，汇率的变动及它和货币政策的关系，基本上影响了经济中的每一个个体，特别是商人、政客和政策制定者。

主要术语

美元升值（APPRECIATION OF THE DOLLAR）：相对其他国家的货币而言，美元的价值上升了。

紧缩性货币政策（CONTRACTIONARY MONETARY POLICY）：中央银行限制或减少货币供给，提高利率水平的政策。

美元贬值（DEPRECIATION OF DOLLAR）：相对其他国家的货币而言，美元的价值下降了。

扩张性货币政策（EXPANSIONARY MONETARY POLICY）：中央银行扩张或提高货币供给，降低利率水平的政策。

净出口（NET EXPORTS）：在国际贸易中，净出口指出口的商品和服务减去进口的商品和服务。

综　述

扩张性货币政策和紧缩性货币政策一样，都可以影响一国货币兑换另一国货币的比率。货币的价值会通过进出口显著地影响两国的贸易。如果实行扩张性货币政策，那么货币很可能会贬值。因此，出口会增加，经济形式会较好。另一方面，紧缩性货币政策会使货币增值，从而抑制出口；经济增长也可能因此放慢。

一国的中央银行通过其货币政策控制了货币供给。在美国，货币供给由联邦储备委员会决定。如果委员会决定实施扩张性的货币政策，银行体系中的货币供给就会增加。相反，如果实行紧缩性货币政策，货币供给量就会下跌。在经济体中，货币供给和利率水平间的联系是另一个重要的关系。如果一国的银行体系中货币供给增加，它会降低利率水平，刺激个人或企业使用贷款以购买汽车或住宅，投资厂房或设备。另一方面，如果银行体系中货币供给下降了，利率水平便很有可能会上升。在这种情况下，消费者和企业借款的比率就会减小。

如果美国实行了扩张性货币政策，因为利率水平的下降，美国货币会贬值，经济也会因此而扩张。如果日本的利率水平不变，那么美国的投资者此时就更希望在日本投资；因为美国的利率下降而日本的利率不变，那对美国投资者来说，在日本投资会得到更高的回报。在这种情况下，在到日本投资之前，美国的投资者需要将美元换成日元。如果在外汇市场上有足够的美国人购买日元，最终美元会贬值。例如，假设开始时 1 美元可以兑换 150 日元。为了能在日本投资，美国人在外汇市场上购买了大量的日元，这使得日元的供给不足，最终 1 美元能兑换不到 150 日元。这样，美元贬值而日元升值。

因为美国美元的贬值，对日本的消费者来说，他们会愿意购买更多的美国产品。贬值以

前，一个日本消费者需要花费 150 日元以购买价值 1 美元的美国产品。因为美元的贬值，现在同一个消费者要购买同一件商品，其花费要少于 150 日元。对日本消费者来说，购买更多的美国产品就变得很划算了。而对美国来说，它的出口商和生产者则会面临产品需求的增加。美国的出口部门会扩张，美国经济的形式也会变得更好。

上述分析说明，如果美国的政策制定者推行了扩张性货币政策，那么相对其他货币来说，美元会贬值。因此，出口会增加，经济会扩张。如果美国的政策制定者实施了紧缩性货币政策，就会发生完全相反的情况。这样的政策会降低货币供给，抬高利率。如果日本的利率保持不变，那么为了获得相对更高的利润，日本的投资者就会选择在美国投资。对美国投资者来说，在国内投资就是一个较好的策略了。

在到美国投资以前，日本的商人会到外汇市场用日元兑换美元。如果开始的时候 1 美元可以兑换 150 日元，日本投资者大量购进美元会抬高美元的价值。要买进 1 美元日本消费者需要付出高于 150 日元的价格。在这种情况下，我们说美元升值而日元贬值了。

如果日本的消费者为购买 1 美元而支付了超过 150 日元的价格，他们就不愿意购买更多的美国商品。因此，美国的企业和制造商会面临订单下降的情形。但因为美国人此时可以用 1 美元换取更多的日元，他们会乐意购买更多的日本产品。这会使日本的出口部门繁荣起来。

通过汇率和国际贸易部门，货币政策可以有效地影响经济体的宏观形式。实际上，它也被用于调整贸易差额。

应　用

因为自 20 世纪 80 年代以来贸易账户持续恶化，美国的国际部门受到了政策制定者、政客和金融投资者的特别关注。从 1929 年到 1982 年，美国的国际贸易始终处于盈余状态，只有期间的 1944 年除外。从 1981 年开始，贸易账户开始恶化，尽管当年仍有 339 亿美元的盈余。1982 年，贸易盈余下降到 263 亿美元。之后，从 1983 年到 1987 年，美国的贸易赤字不断攀升——各年分别达到 61 亿美元、589 亿美元、780 亿美元、1 044 亿美元及 1 230 亿美元。

80 年代美国贸易账户持续恶化的主要原因是这段时间里相对其他主要的货币——特别是日元和德国马克——美元升值了。1980 年和 1981 年，美国国内的通货膨胀率分别为 11.3% 和 13.5%。尽管 1982 年通货膨胀率降到了 10.3%，在政客和金融市场参与者们看来，这仍然是不可接受的。针对这种情况，联储委员会制定了紧缩性货币政策。其结果便是货币供给下降，利率上升，美元升值。货币升值使得出口下降、进口上升，这正是美国当年所发生的情况。1982 年，美国的净出口仍有 263 亿美元。但从 1983 年开始，在美国的国民账户上贸易就始终处于赤字水平了。

从 1986 年开始，在意识到美国的净出口已经达到了一个令人无法忍受的地步，同时美国经济也面临一次新的衰退之后，联储委员会决定推行扩张性货币政策以应对这种情况。随之而来的是市场利率下跌、美元贬值。从理论上说，货币贬值有助于改善一国的净出口，但这种情况在美国并没有立即发生。贸易余额继续恶化，这曾使主要的政策制定者们大吃一惊。但是，委员会继续推行扩张性政策，利率水平继续攀升。最终，在贸易余额于 1988 年触底-932 亿美元的赤字之后，形势开始向好的方面发展。

相关内容

扩张性货币政策和紧缩性货币政策都被政策制定者频繁使用，以稳定美元和其他货币的市场价值，促进国际贸易。在外汇市场上，联储委员会并不是唯一用货币政策影响汇率的政府机构。日本、德国和法国等国的银行，它们和美国的联储有平等的地位，在影响各自货币价值上它们一直在采取积极的态度。因为货币政策可以影响汇率，并因此影响经济体的宏观形势，可以说未来它将是一个使用更频繁的稳定性工具。

一国货币的贬值意味着另一国货币的相对

升值。换句话说，货币贬值的国家将因为出口部门的繁荣而享受经济增长。另一方面，货币升值的国家则因为出口的萎缩出现增长的放缓。经济学家和政客们并没有利用这一点来最大化国际贸易的市场价值；有些经济学家甚至认为这样从经济的角度看是无效率的，因为对货币贬值的国家来说，它不仅要面临出口下降、经济增长放慢的问题，还要面对失业上升、资源浪费等问题。

为了纠正这一情况，一些工业国家试图协调它们的货币政策，以使得通过国际贸易它们都能实现最大可能的经济增长。如果成功了，浪费资源的总量也可以被控制在最小的水平。因此，看到不同国家的货币和政府官员定期会晤，协调各自的经济目标和政策，也就毫不奇怪了。

参考文献

Dornbusch, Rudiger, and Stanley Fischer. *Macroeconomics*. New York: McGraw-Hill, 1990. 在"国际联系"和"国际调整和依存性"两章中，作者讨论了货币政策对汇率和通货膨胀率的影响。介绍得非常有趣，同时也很有启发意义。对喜欢用图形分析问题的读者来说，这是一本非常好的参考书。

Gregory, Paul R., and Roy J. Ruffin. *Basic Economics*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1989. 作者不仅清楚地解释了货币供给和汇率间的关系，同时还将固定汇率体系和浮动汇率体系纳入了分析。即使对没有足够经济学知识的学生来说，理解起来也不会遇到什么困难。

Levi, Maurice. *International Finance: Financial Management and the International Economy*. New York: McGraw-Hill, 1983. 本书深入地解释了金融市场上财政政策和货币政策对汇率的影响，使用了大量的图形。尽管本书技术性很强，不适合高中生阅读，但对有一定经济学和金融学基础的大学生来说，他们会喜欢作者在全书中所使用的分析方法。

Mishkin, Frederic S. *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1989. 详细介绍了货币供给的变化如何影响货币的升值和贬值，使用了图形分析。作者也指出了直接影响货币价值的其他重要的市场因素。

Sorkin, Alan L. *Monetary and Fiscal Policy and Business Cycles in the Modern Era*. Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1988. 在有关货币政策的章节，作者深入地解释了经济体中利率水平和汇率的关系，并用现实中的例子分析了这一关系。本书富有知识性，写得很好，对财政政策和汇率之间的关系感兴趣的读者来说，很值得一读。

互参条目

Exchange Rates: Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；Exchange Rates and Interest Rates，汇率和利率；Expansionary Policy，扩张性政策；Exports and Imports，出口和进口；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；International Trade: A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述。

陈友 (Anthony Chan) 著

刘启 译

李明志 校

MONETIZATION OF DEBT
债务货币化

1021 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论

债务货币化指政府通过发行不可兑换的纸币或其他方式增加一国的货币供应并以此为累积的预算赤字融资的做法。政府增加货币供应的另一种主要方式是向中央银行借款，由此增加银行体系的准备金。

主要术语

债务负担（BURDEN OF DEBT）：指包括政府所承担债务的任何负面影响在内的一般性术语。

中央银行（CENTRAL BANK）：履行一项或多项准政府职能的银行，包括清算票据、检查及监管私人银行、供应货币和推行货币政策；它通常为正式的政府机构。

外债（EXTERNAL DEBT）：一国政府对境外个人或机构的负债。

国际金本位制（INTERNATIONAL GOLD STANDARD）：一种货币制度。在该制度下，参与国同意对国内或国外居民按相同的固定比率进行本国纸币与黄金的兑换。

交易媒介（MEDIUM OF EXCHANGE）：货币的主要职能，即充当大部分交易中的中间商品。

铸币税（SEIGNIORAGE）：发行的货币的面值和发行成本之差，是政府获得的价值。

价值贮藏（STORE OF VALUE）：是货币的第二大职能，从交易媒介职能衍生而来，即价值或财富可采取货币的形式跨期贮藏。

综　述

债务货币化指一种常见的形式很简单的政府行为——政府征税并同时进行花费，如果支出超过税收所得，政府必须以某种方式为这种差额融资。由于政府一般在货币发行上具有垄断性，一种融资的方法就是简单地发行货币。

货币一度曾唯一地与某些商品等同，譬如黄金。后来货币发行和维护权由政府取得。之后不久，国家货币的商品价值便消失了。货币的价值开始与其被国内社会成员接受的程度相关联，并由于多种原因，与所谓的内在价值逐渐脱钩。“内在”指的是货币单位的价值必须是商品货币（如黄金）的固有价值。与此相对照的是，作为非商品的政府纸币，仅有外在价值，这种价值来自该国人民对其作为交易媒介的广泛接受。如果在政府选民的脑海里，政府货币的内在价值被其外在价值所取代，政府就可以按照自己的意愿发行货币。政府的做法取决于其对民意的了解和遵从程度。一般认为，选民对货币的需求只在于将其作为交易媒介和价值贮藏手段。

大多数国家选择非商品货币，这类货币依赖于外在价值。支持这种选择的理论有很多，因为旧的商品货币本位有许多问题，而新的非商品货币运行状况很好。争辩的焦点在于使用非商品货币的情况下，政府发行货币的行为是否和整体经济福利相一致。通过发行货币来支付政府支出（使债务货币化），可能与整体经济

福利一致，也可能不一致。在战争时期，发行非商品货币的目的在于调度经济资源为国防服务，通常因为这是唯一可能的调配资源的方法。美国独立战争时期的各殖民地，美国内战时的交战双方和第一次世界大战中的大多数国家，都曾采用这种做法。在大多数时候，这种政策使货币几乎丧失任何价值，尤其对于战败国而言。

然而，一国进行债务货币化还有另外的原因，而且还有纸钞发行以外的工具可实现债务货币化。如果一国政府对其人民的实际课税超过表面上的税率和税收收益数量，债务货币化可以成为政府掩饰这一事实的方法。政府支出是对经济资源的一种支配，这是实际的税收，不管资金是否来源于课税。

1022

债务货币化最具欺骗性的手段不是发行货币，而是向政府自己的中央银行借款，由此增加私人银行体系的准备金。如果政府确实单纯为支付开销发行货币，那么这种货币称为不兑现货币。另一方面，如果政府出于利他主义目的为满足交易需要而发行货币，这种货币称为管理货币。然而，由于政府不会承认发行货币是为了付账，所以这两种货币的界线是很模糊的。例如，在美国，联邦储备委员会（中央银行）总是顺应需求发行通货，看似是为了满足交易的需要。然而，任何货币化的债务支付，都可以通过增加银行准备金或增加公众的货币持有量来实现。

一种相似的策略是政府财政向国外贷款者借款。由于外币的流入，这种借款方式和向中央银行借款在影响货币供应方面具有大致相同的效果。因此，向外国贷款者借款也是债务货币化的一种方式。如果新获得的资金用于进口，会抵消货币化的过程，虽然外债依然存在。

相对于以下其他方式而言，债务货币化不一定是坏事。第一种方式是实行商品货币制度，国际金本位制就是一个例子，但许多经济学家认为商品本位制是行不通的。第二种方式是用较长期的政府债券来为部分政府债务融资。按照已知的经济原则，这不比货币化本身更优，唯一的区别只是债务的期限不同。有些经济学家会指出，在具有自由金融市场的经济中，政府是没法选择其债务的期限的。这样只剩下最后一种方法，即严禁政府增加债务。在这种情况下（不存在商品货币），增加货币供应必须有100%的私人债务作为支持。这种方法看来也是行不通的。

应　用

债务货币化最具指导意义的应用也许是20世纪80年代美国的经验。在那个时期，联邦政府打破了较为严格地遵循财政纪律的传统，不再控制财政赤字。由于联邦政府享有高度的财政稳定的声誉，政府能够通过各种方法为财政赤字融资。在很短的时间内，财政预算从接近平衡（1965—1980）转变成高额赤字（1982年以前）。1982年以后，这些赤字通过若干种方式进行融资，所有这些方式都伴随着一定程度的债务货币化。因为1982年减税以后，联邦政府的开支大大超过了税收，因此政府必须发行政府债券。同时，有利的国外市场行情使许多美国政府债券能够在国外发行。外国投资者为美国政府债务提供融资的程度也达到空前规模。因为在国外发行债务的大部分收入都用在进口国外商品上，债务货币化的效果被抵消，政府债券销售所得为购买进口商品重新流出，留下的仅仅是外债。然而，单纯的债务国际化没有改变任何情况，因为大部分债务依然是美国银行体系的负债，与债务内部化（内债）的情况一样。因此，债务货币化反映了政府财政权益资本的减少。由国外投资者而非本国银行和个人持有政府债务，可能会损害人们对货币的信心。

债务货币化的第二种应用是20世纪60年代开始的各种以债务为基础的货币品种的增加。传统上，经济学专业的学生了解两种非商品货币：纸币和银行的交易账户存款（支票账户）。债务货币化应该以相同的比例影响这两种货币。然而，现代银行体系不仅包括纸币和支票存款，还包括期限范围很广的定期存款和大额存单(CDs)。如果这些存款方式中的任何一种或者全部成为对应于政府债务融资的银行体系的负债，对债务货币化的分析必须相应地发生变化。

1023 比方说，如果银行通过发行 12 个月期的大额存单吸引存款者的资金，然后用这笔收入来购买用于为财政预算赤字融资的财政债券。那么，财政赤字会被货币化，虽然是以流动性稍差的 12 个月期的存单的形式，而不是支票存款。这两种货币化程度的差异是很小的。在任何一种情况下，政府赤字融资会在私人部门中创造流动性或高或低的财富，它可以采取货币的形式（纸币或活期存款），或者货币化程度较低的资产如存单，私人持有的国债，或更长期的债券。

应该强调的是，债务货币化不同于债务负担。货币化通常的意义是将赤字转化成短期负债：不可兑换的纸币和/或支票存款。债务负担并没有因此发生变化，除非出于非常短期的考虑，将债务转化成更长期限的负债，如十年期的储蓄债券，才能确实改变短期债务负担。

同时也需要研究政府债务货币化产生的外在效果。许多战争时期的通货膨胀的生动例子和政府发行货币用于购买战争物资的行为高度相关。历史上价格的较大比例提升，与货币供应的较大比例增加，表现出同时性。货币数量论认为，在给定的产出水平（国民生产总值）和货币的流通速度固定的情况下，价格水平和货币供给大致同比例增长。这意味着伴随着货币供给的增加，价格水平几乎会以同样比例上涨，尽管它们之间也许会有时滞。由于货币流通速度在通货膨胀中会加快，因此可以预见通货膨胀会以与货币供给增长速度不成比例的更快的速度上升。许多经验证实了这一点：货币供给增加得越多（由于债务货币化），通货膨胀上升的速度就越快。这就是第二次世界大战中，美国采取那么复杂的预防措施以抵制债务货币化的原因。由于这些措施，战争的费用消耗了将近一半的国民生产总值，这个金额根本无法单纯通过征税来融资。

相关内容

也许最早的债务货币化形式是让政府发行的商品货币或硬币贬值。政府刚开始控制商品货币，如黄金的发行权时，就将其统一制成硬币的形式，上面带有政府的印章，承诺每单位含有一定数量的“足额”黄金。然而，“足额”硬币，即所含黄金的市场价值与表面所印价值相一致的硬币很难持续流通，因为黄金的市场价格上升时，人们会将其熔化。政府能很方便地铸造低于面值的硬币，以保证硬币不被损坏。政府这么做是因为它们在铸币方面处于垄断地位。硬币的面值和实际金属含量的差额是政府意外收获的垄断利润，因为当硬币发行用于交换货物时，政府收到硬币面值，却只付出等于硬币黄金含量币值的较少成本。这种利润称为铸币税，并被广泛认可为是铸造、保养硬币的成本。实际上，这是第一种政府债务货币化的主要形式，虽然它暗含在铸币操作中。

19 世纪早期，铸币的传统演变为政府发行纸币。虽然大多数西欧和美国的纸币可以根据需要随时转换成黄金，但是按照通常的做法，发行的纸币是政府实际黄金储备的数倍，也就是说，名义上维持纸币的可兑换性只需要持有一定象征性数量的贵金属。纸币的名义价值构成政府的负债，持有的黄金是政府的资产，两者的差异是政府债务被“货币化”的部分。这种象征性可以通过另一种方式表现出来。此时，多数铸币的面值是实际金属含量的两倍甚至更多，没有人否认铸币税超过铸币成本的事实。美国为解决复本位制（同时采用金本位和银本位）中的问题做了长时间的努力。1853 年，美国建立了小额白银代币制度，这种制度在 1964 1024 年以前抑制了贵金属价格的波动。

通过发行纸币进行债务货币化更引人注目的例子通常与战争融资有关。就其国内而言，美国独立战争的融资依靠大陆议会发行的一种新的不可兑换的纸币来支付其债务，因为当时它几乎没有课税权。独立战争末期，发行这种纸币所引起的通货膨胀使“大陆货币”几乎一文不值。美国南北战争时，双方都发行不可兑现的纸币，这些纸币在战争中迅速贬值。战争结束时，南方联邦发行的通货价值全无；北方联邦发行的“绿背美钞”价值较高，甚至在 19 世纪 70 年代恢复了与黄金的兑换。德国马克是一个类似的牺牲者，由于第一次世界大战后德国背上了沉重的外部金融负担，魏玛共和国开

始印刷纸钞作为政府融资的唯一手段。结果导致了德国1923年的超级通货膨胀和随后的货币改革。

和平时期也有债务货币化的例子。一些拉丁美洲政府过度依赖于债务货币化来融资，以至于必须通过工资“指数化”使工资随价格通货膨胀系统化地上升。

然而，并不能认为债务货币化自身是通货膨胀的充分条件。20世纪80年代美国的经验表明，可能其他因素会起到缓冲的作用。在这种情况下，货币制度的复杂性、债务积累的方式和一国愿意接受贸易赤字的程度都是缓和因素。

参考文献

Auerbach, Robert D. *Money, Banking, and Financial Markets*. 3d ed. New York: Macmillan, 1988. 这是一本优秀的通用教材，书中涉及政府债务管理和货币创造。第15章尤其有用，它描述了中央银行的债务创造机制，这是美国货币供应的基础。

Baumol, William J., and Alan S. Blinder. *Economics, Principles, and Policy*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1988. 这本初级教科书定义了中央银行债务货币化，并利用IS-LM模型对其宏观作用进行了很有代表性的讨论。这本书也讨论了债务的“真实”负担。

Friedman, Milton, and Anna Jacobson Schwartz. *A Monetary History of the United States, 1867—1960*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1963. 作者在描述美国货币体系的制度演变过程中，穿插了大量美国建立中央银行制度之前（1914）及之后政府债务货币化方式的例子。只要具备债务货币化的有关知识，读者就可以很容易地理解这些直观事例。

Schumpeter, Joseph. *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press, 1954. 熊彼特事实上对历史上所有货币供应安排的基础理论进行了评判。

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 1776. Reprint. New York: Modern Library, 1937. 该书大量描述了早期商品货币本位下的铸币实践、铸币税收取及其政策含义，是一本极有价值的参考书。相关段落分散于全书各处。尤其可以参阅第二卷第2章、第三卷第6章（铸币税）和第五卷。

互参条目

Banking School, Currency School, and Free Banking School，银行学派、通货学派和自由银行学派；The Bullionist Controversy，重金主义论争；Fiscal Policy: An Overview，财政政策综述；Gold and the Gold Standard，黄金与金本位；Monetary Policy: An Overview，货币政策综述；Creation of Money，货币创造；The Money Supply，货币供给。

彼得·弗雷沃特（Peter Frevert） 著
范小航 译
何璋 校

CREATION OF MONEY
货币创造

1025 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论

货币创造主要通过银行业务发生，其在贷款过程中创造支票存款。在美国，银行创造存款的能力受制于它们对准备金持有的需要和联邦储备银行所提供的准备金数量。

主要术语

银行准备金（BANK RESERVES）：商业银行和其他存款机构所持有的现金及存放在联邦储备银行的存款。

存款机构（DEPOSIT INSTITUTIONS）：商业银行，储蓄银行，储蓄和贷款协会，信用社。

超额准备金（EXCESS RESERVES）：超过法定准备金之外的银行准备金。

外汇汇率（FOREIGN EXCHANGE RATES）：为获得一单位外币所需要支付的价格。

高能货币（HIGH-POWERED MONEY）：也称基础货币；是联邦储备银行的货币负债，主要由银行准备金存款和美国联邦储备体系的纸币构成。

货币乘数（NONEY MULTIPLIER）：一美元高能货币的增加带来的货币供给增加额。

法定准备金（REQUIRED RESERVES）：按照法律，银行必须达到的联邦储备委员会规定的准备金比例。

准备金因果论（RESERVE CAUSATION）：一种认为所观察到的货币供给变化只是对先前商品和服务总需求变化的消极反应的观点。

综　述

经济学者们认为，货币由硬币、纸币、在银行及其他存款机构中的存款构成。所有经济学者都同意，支票存款是货币，因为它们充当了支付媒介。一些经济学者认为，各种定期存款、储蓄存款、大额定期存单，甚至货币市场共同基金账户也是货币。美国货币数据中，M1是狭义货币度量，包括硬币、通货、旅行支票和支票存款；M2是较广义的货币度量，即M1加上各种定期存款和储蓄存款。不管考虑哪种度量，银行存款都是最主要的货币类别，是随时间引起货币变化的主要原因。

货币创造往往从支票存款开始。支票存款是存款者的资产，是银行的负债。银行承诺在要求支付时可通过柜台支付现金或承兑支票。在现代银行业中，支票存款可以简单地通过在电脑上建立恰当分录创造出来。虽然银行需要随时准备一些现金以满足存款者的提款要求，但它们所持有的现金只是存款负债中很小的一部分。在美国，许多银行都在12家联邦储备银行存有准备金存款。这些存款可用于支付支票。如果纽约的一个存款者向芝加哥付款，这张支票很可能会被存入一家芝加哥银行。该芝加哥银行可把这张支票存入一家联邦储备银行，联邦储备银行增加这家芝加哥银行准备金账户上的金额，同时在开出支票的纽约银行的准备金账户上减去同样的金额。

在美国，所有存款机构都需要满足联邦储备委员会规定的法定存款准备金要求。然而，

个人定期存款、储蓄存款和非常小型的机构存款的准备金要求为零。商业定期存款的准备金要求是 3%，支票存款的准备金要求从 3%到 12%不等。法定准备金可以以现金或联邦储备银行存款的形式持有。因为这些资产是不支付任何利息的，银行不愿意持有超过要求之外的准备金。银行通过发放贷款或持有有价证券获取利润，它们的大多数资产都以这些形式存在。

银行业务通过资产负债表进行分析。资产是银行拥有的有价值的财产，而负债是银行持有的债务。资产大于负债的部分是股东权益，包括资本、盈余和未分配利润。可以假定银行 A 的资产负债表如表 1 所示。

表 1 **银行 A 的资产负债表** 单位：美元

资产		负债	
现金和准备金	1 000	支票存款	2 000
贷款和有价证券	6 500	个人定期存款	4 000
		商业定期存款	1 000
		资本、盈余和未分配利润	500
总计	7 500		7 500

如果银行持有的现金和准备金多于现有存款的需要，那么货币创造就会发生。在上面这个假定的例子里，如果银行 A 的支票存款的准备金要求是 12%，商业定期存款的准备金要求是 3%，那么银行 A 需要持有 270 美元[=(2 000×0.12)+(1 000×0.03)] 的准备金。因此，它持有 730 美元（=1 000－270）的超额准备金。为增加利润，银行 A 可以增加 730 美元的贷款。

1026

银行 A 通常会通过增加借款者账户上的金额来发放贷款，这如同在电脑上正确地敲几个键一样简单，这时货币被创造出来。随着借款者使用新贷款，银行 A 最初的一些超额准备金会分配给其他银行，这些银行也可以增加贷款和创造存款。最终，货币供给会增长至最初的超额准备金全部耗尽。一部分成为新增存款所需要的法定准备金，另一部分被公众提取，因为增长的存款需要更多的货币与之相对应。

货币供给的增加会超过最初的准备金数量。货币供应的增加量和最初的准备金的比例关系称为货币乘数。法定准备金要求越少，货币乘数越大。相对于存款，公众需要的现金比例越大，货币乘数就越小。相反，公众需要的定期和储蓄存款的比例越大，诸如 M2 这样的广义货币量的货币乘数就越大。

货币乘数的作用过程往往通过银行准备金的增加而发生，银行准备金的增加通常通过联邦储备银行的操作实现。为使货币供应量逐年增长，联邦储备银行主要通过在公开市场上购买政府债券来提供超额储备。在购买债券时，联邦储备银行用新创造的准备金存款进行支付。联邦储备银行向存款机构提供贷款也能达到相似的效果。

过去美国和其他国家实行国际金本位制，这种制度使一国的货币创造和国际黄金流动紧密联系。如果国际黄金流入美国，美国联邦储备体系会购买这部分黄金并用新创造的准备金存款进行支付。银行准备金增加，货币被创造出来。如果国际黄金流出，美国联邦储备体系会出售黄金以满足出口需求，并接受支票付款。当美国联邦储备体系收到支票时，银行存款和银行准备金都会减少。

自 1971 年开始，联邦储备银行就没有进行过大规模的黄金交易。然而，20 世纪 80 年代，联邦储备银行购买外汇资产时，高能货币大量增加。这是为了阻止美元的国际价值上升，否则对于外国购买商来说，美国的商品会变得昂贵从而阻碍出口。

应　用

货币数量是影响商品和服务的总需求、价格水平、利率和汇率的主要因素。从短期看，货币供给增长率的上升会导致更高的产量和就业，因为生产者对产品需求增加做出相应的反

应。然而，从长期看，由于商品和服务的总供给是相对缺乏弹性的，因此货币创造加速的结果主要是价格水平上升。由于新货币通过银行的贷款业务创造出来，货币扩张会增加可贷资金的供给，降低利率。然而，长期中如果货币创造的加速使人们的通货膨胀预期增加，利率就会提高。美国货币供给加速也会导致美元贬值。

1027

控制货币创造是美国联邦储备体系下的联邦公开市场委员会的主要职责。公开市场委员会负责决定买入多少政府债券来增加银行准备金和货币数量。在经济萧条时期，产量下降、失业上升，美国联邦储备体系加快购买政府债券的速度。在1981—1982年间的萧条时期美国曾大力采用这种扩张性做法。

另一方面，如果价格迅速上涨，美国联邦储备体系会选择减缓购买政府债券的速度。如果减缓过快，经济会经历一段痛苦的衰退期。这在1980—1982年里根政府为履行竞选中控制通货膨胀的承诺采取措施时就发生过。长期来看，通货膨胀率与货币增加速度成比例上升或下降。通过设置合适的货币长期增长目标，联邦储备体系首先可以避免通货膨胀失去控制。20世纪70年代，一系列由国会制定的法规指导着美国联邦储备体系按照与国家的生产能力相适应的速度增加"货币和信贷总量"。这样的政策会使总需求和总供给保持相等的增长速度，因此将价格保持在稳定水平。

不管适当的货币增长速度是多少，货币供给的实际下降都是不合意的。美国最近一次大规模货币收缩发生在1929—1933年间，那次收缩被广泛认为是发生严重大萧条的起因。

一些评论认为货币创造是政府的权力，允许私人银行为一己之私创造货币是不可取的。一个相关的建议是要求银行持有100%的现金准备。然而，赋予银行创造货币的权力使它们能够为公众提供直接成本更低的支付服务。

另一个极端是有些人认为政府在货币创造方面的自由度太大了。这些批评指出，有些政府通过发行新货币或从中央银行借款来为财政赤字融资。这一过程会导致高通胀率，使政府能以高于公众愿意支付的程度进行扩张。建议的解决方法是回到足金金币本位制的货币体系，所有纸币和存款都兑换成可以随时提取的黄金。在20世纪30年代的大萧条以前，大多数国家都采用这种货币体系。通过新的生产活动和进口获得黄金的个人有权将其制造成铸币或将其卖给政府，以换取完全可兑换的通货或存款。这样的金本位制从实际上限制了政府制造通胀的能力。然而，20世纪30年代的经验表明，这种金本位制会成为经济波动的根源。

相关内容

货币理论在回应货币争论中向前发展。19世纪90年代，在美国曾经有过一场关于通过白银货币化来医治严重经济萧条的激烈争论。欧文·费雪（Irving Fisher，1867—1947）对货币问题的兴趣始于这场争论，1911年出版的《货币的购买力》（*The Purchasing Power of Money*）一书是他在这方面的研究的代表作，该书提出了现代货币供应理论的核心观点。费雪证明，如果公众合意的通货存款比例固定，存款准备金率也固定，那么货币供给将是准备金的恒定倍数。但是，由于当时美国没有中央银行，费雪将货币乘数关系简单视为国际贵金属流动的从属。

1913—1914年美国联邦储备体系的建立，以及第一次世界大战中和战后的货币不稳定增加了人们对货币问题的关注。中央银行的行为此时被视为经济管理的一种独立工具，而不仅仅从属于自动起作用的国际制度。关于货币乘数及其决定因素的重要分析在约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）在1923年出版的《论货币改革》（*Tract on Monetary Reform*）和切斯特·阿瑟·菲利普斯（Chester Arthur Phillips）在1920年出版的《银行信贷》（*Bank Credit*）两本书中得到阐述。然而，1929年开始的大萧条使货币分析处于混乱状态。1930—1933年大规模的银行倒闭导致了公众对通货的需求和银行对超额准备金的需求不稳定，货币乘数也因此变得极其不稳定。1936年凯恩斯出版的《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*）和当时流行的观点相一

1028

致，认为货币不是影响宏观经济的一种很有效的工具。20 世纪 40 年代十年的经验支持了凯恩斯主义的观点，即国民收入和价格水平与货币供给不存在紧密的联系。传统上通货膨胀与政府的货币创造相联系的观点似乎站不住脚了。

然而，第二次世界大战以后，经济学家开始重申货币供给对宏观经济的重要性。货币供给持续快速增长的国家继续遭受通货膨胀。降低货币增长速度的改革使欧洲的战败国结束了超级通货膨胀。1948 年以后德国经济的"奇迹增长"给予这种观点有力的支持。在美国，美国联邦储备体系综合了更多的货币供给及其决定因素的系统衡量方法。通货和超额准备金重新回复到原先的水平，且变得更为稳定。

20 世纪 60 年代，货币主义者如米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）、卡尔·布伦纳尔（Karl Brunner）、艾伦·H·麦尔泽（Allan H. Melzer）、菲利普·卡甘（Phillip Cagan）和圣路易斯联邦储备银行的研究者们提出四个很重要的观点。第一，他们认为货币增长速度的变化是总需求增长速度变化的重要原因。第二，虽然总需求的增长在短期可能会影响产出和就业，但在长期，超过潜在产出增长的需求增长会导致通货膨胀。第三，虽然货币扩张可能会导致暂时性的利率下降，但在长期会提高利率水平，部分通过提高通胀预期实现。第四，他们认为美国联邦储备体系能够通过公开市场业务控制高能货币来控制货币数量和增长速度。货币乘数的变化并不足以妨碍这种控制。

凯恩斯主义者和其他货币主义的反对者提出，货币供给的变化经常是对货币收入和总需求变化的一种消极反应（而不是原因）。他们争辩道，政府支出或预期投资收益率的增加会导致银行贷款需求的增加。银行会做出反应，增加信贷和创造更多的存款。看起来似乎是存款创造导致总需求的增加，但事实上这只是个表面现象。

计量经济学研究没有提供明确的结论。凯恩斯主义认为货币增加会降低利率的观点没有得到广泛的支持。相反，有人认为货币增加会导致利率的提高。货币主义关于货币增长决定总需求增长的观点似乎能很好地解释 20 世纪 60 年代和 70 年代的情况，但由于美国经济持续开放，用这种观点来解释 80 年代的情况就不尽如人意了。1980—1981 年货币增长率急剧下降，引发经济萧条，这与货币主义的观点相符合。但 1981 年开始的货币迅速增加只带来缓慢的经济复苏。1982—1990 年经济所经历的持续扩张支持了货币主义者的观点，他们将这一现象归因于实际货币的增长速度没有放慢。然而，20 世纪 80 年代货币创新和利率波动导致货币乘数，尤其是广义货币量如 M2 乘数的不稳定，这削弱了他们对美国联邦储备体系有能力控制货币供给的信心。

参考文献

Black, Tyrone, and Donnie Daniel. *Money and Banking*. 3d ed. Homewood, Ill.: Business Publications, 1988. 这本本科生教材是一本优秀的入门书。书中详细解释了货币创造的过程，并提供了丰富的制度背景介绍和经济分析以帮助说明这一解释。

Fisher, Irving. *The Purchasing Power of Money*. Rev. ed. New York: Macmillan, 1925. 虽然制度细节已经过时，但这本由美国最卓越的经济学家之一所著的开创性著作仍具有很高的价值和可读性。它把货币创造放在国际货币体系的背景下讨论，这种方式越来越有重大意义。

Gordon, Robert J., ed. *Milton Friedman's Monetary Framework*. Chicago: University of Chicago Press, 1974. 在不足 200 页中，这本书对米尔顿·弗里德曼的货币分析精华以及许多其他重要的货币学者的批判性文章做了简明的阐述。

Keynes, John Maynard. *Tract on Monetary Reform*. London: Macmillan, 1923. 这本书是凯恩斯专业书籍中最具可读性的一本，在通货膨胀分析和论述货币创造过程与汇率管理体系关系的方法上很著名。

McCallum, Bennett. *Monetary Economics: Theory and Policy*. New York: Macmillan, 1989. 这是一本简明的研究生教材。第 4

1029

章对货币创造过程进行了简要分析，书中的其他部分将其放在经济背景中分析。

Mishkin, Frederic. *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*. 2d ed. Boston: Little, Brown, 1989. 这是一本出色的本科生教材，书中用了数章来分析货币创造和货币乘数。

互参条目

Banking: Central and Free，中央银行体制和自由银行体制；Types of Banks，银行类型；Currency，通货；Depository Institutions，存款机构；The Federal Reserve Bank，联邦储备银行；Gold and the Gold Standard，黄金与金本位；IS-LM Analysis，IS-LM 分析；Monetarism，货币主义；Monetary Policy: An Overview，货币政策综述；The Money Supply，货币供给；Time Deposits，定期存款。

保罗·B·特雷斯科特（Paul B. Trescott） 著
范小航 译
何 璋 校

DEMAND FOR MONEY
货币需求

经济学类别：货币和财政理论
研究领域：货币理论

货币需求指个人和厂商在一定时间内愿意持有的货币余额的数量，受多种经济因素影响。货币需求和影响它的因素之间的关系，是所有宏观经济行为理论的基本构成部分。

主要术语

实证研究（EMPIRICAL RESEARCH）：通过经验、观测和统计数据分析搜集信息。

货币的收入流通速度（INCOME VELOCITY OF MONEY）：国民生产总值与货币供应量的比值。

流动性（LIQUIDITY）：短时间内把资产转换成现金而不发生价值损失的相对能力。即使发生价值损失，也不会很大。

宏观经济学（MACROECONOMICS）：经济学的分支，集中研究经济活动的整体水平，如经济的产出、就业和一般价格水平。

货币政策（MONETARY POLICY）：旨在控制经济体系中的货币供应量、信贷和利率情况的政府政策。

货币（MONEY）：用于现在或将来支付的交易媒介；货币也可依人们的选择成为一种持有累积储蓄或财富的形式。

资产组合理论（PORTFOLIO THEORY）：一套选择风险资产投资组合的规则和程序。

综　述

货币需求指个人和厂商愿意持有的货币余额的数量，它受多种经济因素的影响。主要的概念是一个以合乎逻辑和可预测的方法，解释不同经济和金融力量如何影响货币需求的货币需求函数或方程。理解货币需求的性质离不开货币度量。货币度量并不像初看上去那么简单。概念上，货币可被定义为用做现在或未来支付的事物，包括现金和公众持有的支票型存款额。这种货币总量被联邦储备委员会称为货币的M1度量。

被买者所接受的作为支付手段的资产，具有一个可被称为流动性的特征。具有流动性的物品可以直接用于交换其他商品、服务或资产，其市场价值在交换中是高度可预测的。然而，不同资产的流动性，最好被认为是流动性高低程度的连续统，而不是被简单地划分为流动的或非流动的。也就是说，不同资产具有不同程度的流动性。因此，任何时候经济中的货币度量，取决于是从狭义还是广义角度观察流动性的范围。联邦储备委员会跟踪记载并定期报告几种货币度量：从最狭义的货币度量M1，到较广义的货币度量M2和M3。广义的货币度量不仅包括M1，还包括储蓄存款、小额和大额的定期存款、货币市场基金和其他专业化的金融市场债权。

“货币”和“信用”在概念上是不同的，因此，不同形式的信用不包含在多种货币度量里。任何被用做货币的物品都会以某种资产形式呈现，并在某一时点以某种方式被度量。例如，

1989年底M1的数额为7 950亿美元，M2为32 220亿美元。信用表现为不同金融市场上贷款和借款的流动，有可能和现有的货币数量不相等。例如，1989年不同信贷市场总的贷款和借款数额估计约为9 500亿美元。使用信用卡向卖主购买东西是发卡银行或发卡金融机构向个人提供的一种即时电子贷款。当持卡人支付信贷额时（通常是以签发支票的形式），现有货币余额最终以支票存款账户的形式从持卡人手中转移到卖主手中。

货币需求理论分析可从两个方面加以发展。首先，货币高流动性的属性给予“货币”资产以不同于诸如洗衣机或汽车等其他资产的特性，与其他资产的需求分析相比，对此需要进行专门的、单独的分析。在概念上的另一种方法是，不把货币需求视为特殊情形，而是把货币需求作为任何能给持有者带来某些预期服务流或用处的物品的一般需求理论的一种应用。

1031

在专门的流动性分析方法中，持有货币的不同潜在动机可根据与这些动机相关的主要经济因素来确定和考察。若给定货币的定义和货币作为一种财富持有形式的可能性，则持有货币的基本动机就或多或少可被自然地确定。持有货币余额以实现或做出支出决定；作为一种储备或是应对诸如意外的账单或交易这种突发事件的缓冲；作为一种比股票、债券、房地产和古董等其他资产更具流动性的储蓄积累形式。实际情况决定资产选择的动机，由于货币和其他资产均为持有财富的不同形式，市场上资产价格的未来波动所具有的不确定性使得储蓄者在其资产组合中相对于其他资产而言持有更多的货币。上述三种动机分别称为交易动机、预防动机和投机动机。这一划分方式与英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）在《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*, 1936）中的分类最为相近。

在一般需求理论方法的应用中，货币被认为给货币余额持有者带来了某种不确定的服务流。这些服务，可被视为与动机分类中那些确定的服务一样，或以一种概念化的方式被视为一般服务。一般需求理论方法认为，当个人持有的货币相对于商品和其他金融资产增加，他所获得的新增货币服务带来的效用增量就会稳步递减。因此个人想持有的货币量，取决于所面对的经济因素的特定组合的变化。

应　用

若考虑经济中生产和金融部门之间的相互依赖关系，在任何试图解释总体经济行为的理论中货币需求都是分析基础。货币需求的性质对于试图解释利率、经济周期和通货膨胀等理论的发展来说十分重要。欲使货币对经济产生可预测的影响，稳定的货币需求关系是必要的。因此任何货币政策的形成和执行，都需要关于货币需求关系的性质和稳定性的知识。稳定性是指，随着时间的推移，货币需求因各种经济因素变化而变动的数量是稳定的。尽管货币需求的两种概念上的方法都可被采用，但这两种方法一般会得到一组共同的因素，它们都包括在经验需求函数的估计中。

一般需求理论以及现代资产组合理论认为，货币需求应主要取决于相对少量的若干因素：收入和/或财富、经济中的价格水平、预期通货膨胀和一般利率水平。根据货币需求的基本动机，收入和财富、价格水平、预期通货膨胀因素与交易动机和预防动机有关，而资产选择或投机动机与利率、预期通货膨胀因素有关。理论显示，货币需求应与收入、财富以及价格水平同方向变化。预期通货膨胀和利率水平的上升，将伴随着合意货币持有量的反向变化。货币需求被假定与收入、财富、价格水平正相关，而与预期通货膨胀、利率水平负相关。事实上，随着时间的推移，货币需求是否会依此假定而呈现出任何程度的规律性，尚需不断监测。

与货币需求密切相关的一个重要经济关系是货币的收入流通速度。货币流通速度，或以标准的经济符号表示的V，是国民生产总值与货币供应量（不管用何种方法测量）的比值。这表明V是货币需求的反函数。如果货币需求仅取决于收入（例如由于交易动机和预防动机），且个人愿意持有的货币余额一共为国民生

1032 产总值的25%，那么V就是可预测的常数，等于4。如果事实上，决定货币需求的因素不仅取决于收入，而且取决于财富、预期通货膨胀和利率等因素，那么货币流通速度的大小和可预测性就会更不确定。尤其是，货币需求对利率变化做出的反应越大，货币流通速度的变化也越大。

不同的统计研究对货币需求关系的所有方面都进行了考察。货币需求函数的稳定性，通常通过货币流通速度对利率变化反应的密切程度来估计。结果似乎都支持货币需求函数应包含收入、财富、价格水平、预期通货膨胀和利率作为重要的解释变量，这些变量都是发挥着重要作用的因素。直到20世纪70年代晚期，货币需求和收入、财富正相关，而与利率负相关的观点才普遍为人们所接受。习惯上，整个货币需求关系通常被认为是经济学中现有的较稳定的关系之一。

然而，到了20世纪80年代早期，标准的货币需求函数似乎不再成立，并且货币流通速度与利率之间关系的可靠性深受质疑。整个20世纪80年代都在不断进行着关于这些问题的研究。一些研究指出，当估计恰当时，货币、货币流通速度和利率之间的稳定关系确实仍然存在。这些研究也强调考虑预期通货膨胀以及20世纪80年代金融机构性质和监管的巨大变化的重要性。无论如何，显然绝非能够一劳永逸地决定货币需求的性质，而必须持续地对之进行监测。

相关内容

货币和货币需求如何与整体经济活动相联系，这是一个有价值且不断被重提的经济学问题。正式的分析可追溯到20世纪初美国经济学家欧文·费雪（Irving Fisher）和英国经济学家阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）与A. C. 庇古（A. C. Pigou）的著作。这些著作仅集中于研究持有货币的交易动机，并因此指出了货币与经济中总支出的直接联系。凯恩斯的著作巩固了资产选择或货币的投机需求和利率相关的观点。20世纪50年代，美国经济学家米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）进一步拓宽了货币需求的分析方法，把货币需求公式化，使之成为一般需求理论的应用。

一般认为，标准的货币需求函数包含具有不同程度影响力的各种变量。因此，货币供应量的变化（最终将与货币总需求达到均衡）会使个人增加或减少购买商品的支出，使其在货币之外增加或减少所持有资产，或者两种情况相结合，这取决于影响货币需求的主要因素是什么。这种行为的含义是：货币供应量的变化或者直接影响经济体系的总支出，或者首先主要影响利率和储蓄者持有的资产的价格，随后通过某些间接的传导和作用机制影响总支出。

作为一个实际的日常问题，无论经济学家了解到或发现了什么关于货币需求函数的原理，都不会对个人的日常生活有多少直接影响。为能够运用一切政府政策工具来影响经济，尽可能地了解货币需求以及它与其他经济活动之间的关系是必要的。然而，至于哪个经济模型更好，尚无一致意见。甚至是偶然有兴趣探究某些经济问题的外行人，也会发现这些问题难以理解。这些问题的研究成果几乎都发表在技术性和专业性非常强的期刊上，甚至一些训练有素的经济学家都发现这些内容难以掌握。为了弄清楚所讨论的问题，通常需要高级经济学、统计学和数学知识。

参考文献

Fisher, Irving. *The Purchasing Power of Money*. New York: Macmillan, 1911. 该书最早对货币需求与经济中总支出和价格之间的关系进行了概念上的探讨。适合具有本科以上经济学水平的读者阅读。阅读附录中的材料时需要一些数学知识。

1033 Friedman, Milton. "The Quantity Theory of Money: A Restatement." In *Studies in the Quantity Theory of Money*. Chicago: University of Chicago Press, 1956. 该文作者是一位诺贝尔经济学奖获得者，涉及一般需求理论在货币需求理论中的基本应用。

Galbraith, John Kenneth. *Money*. Bos-

ton: Houghton Mifflin, 1975. 这本 300 多页的著作面向一般读者。该书沿袭加尔布雷思（Galbraith）独特的小册子写作风格，以宽广的视角论述了货币与经济及货币政策的一般关系。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money.* New York: Harcourt, Brace, 1936. 这部重要著作标志着宏观经济学中凯恩斯革命的开始，拓展了最初将货币的投机动机需求与利率相联系的基准分析。该书的部分内容可为普通读者接受，而其他内容甚至令经济学教授也感到困惑。凯恩斯趋向于在两个极端之间摇摆。

Laidler, David E. W. *The Demand for Money.* 2d ed. New York: Dun-Donnelly, 1977. 该书是一本关于货币需求的相当简明（182 页）的综述。虽然它有些过时，尤其是相对于更新的实证发现而言，但由于它易为主修经济学的本科生读懂，因而非常有用。

Meltzer, Allan H. "The Demand for Money: The Evidence from the Time Series." *Journal of Political Economy* 71 (June, 1963): 219-246. 在实证研究中，这篇文章是发现货币需求与收入和利率之间存在稳定函数关系的一个较好的范例。为理解该研究，需要具有中级宏观经济学和统计回归分析的知识。

Pigou, A.C. "The Value of Money." *Quarterly Journal of Economics* 31 (November, 1917): 38-65. 该文扩展了阿尔弗雷德·马歇尔的研究，对货币需求与经济中货币流通速度和总支出之间的关系进行了早期的正规分析。为理解该文，需要掌握中级宏观经济学和一些代数知识。

Tobin, James. "Liquidity Preference as a Behavior Towards Risk." *Review of Economic Studies* 25 (February, 1958): 65-86. 这篇严谨的文章是由一位诺贝尔经济学奖获得者所撰写，它最早将正规的资产组合理论用于考察持有货币的投机动机。

互参条目

Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Liquidity Preference，流动性偏好；Macroeconomic Models，宏观经济模型；Monetary Equilibrium and Disequilibrium，货币均衡和非均衡；Monetary Policy: An Overview，货币政策综述；Portfolio Theory，资产组合理论；The Quantity Theory of Money，货币数量论。

沃德·锡尔曼（Ward Theilman）著
谢凌艳 译
贺力平 校

MONEY, CREDIT, AND CAPITAL MARKETS
货币、信贷和资本市场

经济学类别：货币和财政理论
研究领域：企业融资和投资；货币理论

货币、信贷和资本市场是把资金从贷方转移到借方的机制。这三种机制包含多种市场，这些市场的参与者购买或销售不同经济机构的金融索取权。

主要术语

资本市场（CAPITAL MARKETS）：公开发行普通股股票和优先股股票的市场，也包括信贷市场出售的长期债券。

信贷市场（CREDIT MARKETS）：期限在一年以上的债务证券的市场。

金融工具（FINANCIAL INSTRUMENTS）：借方向贷方签发的金融索取权。

金融市场（FINANCIAL MARKETS）：金融工具交易的市场。

流动性（LIQUIDITY）：金融工具近似替代现金的程度。

货币市场（MONEY MARKETS）：期限在一年以下且流动性很高的金融工具的市场。

综　述

金融市场包含多种市场，参与者在其中购买和销售代表不同经济机构金融索取权的工具。这些工具的期限、税收地位和违约风险都各不相同。金融市场可以分为货币、资本和信贷市场。

资本市场指的是普通股股票和优先股股票市场，也包括在信贷市场出售的长期债券。股票和债券的区别是：对单个股东来说，股票代表公司的所有权。股利代表股东得到的收入。从 1986 年开始，大部分股票掌握在居民手中，其余股票则掌握在不同的机构投资者手中（例如，人寿保险公司、养老基金和共同基金）。公开发行的股票在世界范围的市场内交易，股价反映了经济的大体状况和每个公司的财务前景。

股票有两种：普通股和优先股。优先股的分红是固定的。支付了优先股分红之后，普通股股东才能从剩下的公司利润中获得分红。混合证券是可以转换的优先股，它能以事先约定的价格转换成普通股股票。

债券或信贷市场和股票市场的区别在于债券发行人是借入者这一事实。当把信贷市场作为资本市场的一个子集进行讨论时，信贷市场通常被看做期限超过一年的债务证券市场。

联邦、州和地方政府与公司一样，也通过发行债券借入资金。债券是发行人在未来一定的时间点支付利息的承诺。债券到期时，发行人还要支付给债券持有人原始本金（工具的面值）。通常来讲，债券附带息票，债券持有人可以剪下息票用来兑换半年支付一次的利息。有息票的债券被称为息票债券。近年来，很多债券不附带息票发行，被称为零息债券。零息债券通常以低于面值很多的折扣价出售，折扣代表着持有工具到期可以得到的收入。

债券可以按税收地位来区分。公司债券的利息要交纳联邦、州和地方所得税。相比而言，市政债券（即州政府和地方政府债务）的利息

免征联邦所得税和发行地所在州的州所得税。美国财政部的信用工具由联邦政府发行，它的利息只免征州所得税和地方所得税。

货币市场是期限一年或一年以下的金融工具的市场。这些工具流动性很高，也就是说，它们是现金最相近的替代品。货币市场证券容易交易，并且作为募集资金的方法，能以很小的价值损失卖出，因此，它们具有流动性。货币市场工具具有低违约风险的特征，这意味着偿付失败的可能性很小。

企业，特别是商业银行，是货币市场的重要参与者。一般而言，货币市场工具的买方往往是有暂时的过剩资金、寻求以最低风险获取利息收入的企业。商业银行是货币市场的主要力量，既是货币市场工具的买者又是卖者。银行希望将闲置的现金用于投资，就会买进货币市场工具；银行为满足常规准备金要求或为满足贷款需求时，就会卖出货币市场工具以募集资金。

美国短期国债由联邦政府发行，是所有货币市场工具中风险最低、流动性最高的。短期国债的期限一般是 3 个月和 6 个月。金融机构和公司是国债的主要交易商。

可转让的银行大额定期存单（CDs）自从 1961 年由纽约第一国民城市银行（First National City Bank of New York）引入以来，已经成为重要的货币市场工具。可转让存单被看成是持有者存在发行银行的存款。这些存单可以通过证券交易商很容易地再转让出去，因此公司愿意持有它们。需要现金的公司可以在到期前很容易卖出存单。当前，在货币市场，存单的重要性和国债不相上下。

其他货币市场工具包括商业票据和银行承兑汇票。商业票据由公司和金融机构发行。近年来，需要短期资金的公司已经用商业票据取代了银行贷款。由于商业票据可以很容易地在有组织的市场出售，很多公司把商业票据当做获取利息的资产。银行承兑汇票已经上升为货币市场工具，主要为国际交易提供信贷。

应　用

经济中的家庭、企业与联邦、州和地方政府部门都积极地参与货币、信贷和资本市场。这些市场使得资金在这些经济部门内部或相互之间转移。货币、信贷和资本市场使得储蓄者（他们当前的收入超过当前的支出）把资金转移给借款者（他们当前的支出超过当前的收入）。

当资金从储蓄者转移到借款者时，借款人可以签署一个在未来时间点支付给贷款人货币和利息的书面承诺。这种书面承诺被看做金融索取权。对于贷款人，金融索取权是资产，而对于借款人，金融索取权是债务。

货币、信贷和金融市场允许交易金融索取权。例如，美国短期国债（由联邦政府发行以满足其短期信贷需求的金融索取权）可以在货币市场买卖。商业票据代表对公司的金融索取权，也在货币市场交易。代表对公司和联邦、州、地方政府的金融索取权的债券在信贷市场交易。

20 世纪 80 年代，家庭是金融市场的主要资金来源。金融机构，例如银行、保险公司、养老基金和共同基金，也是金融市场资金的重要来源。尽管家庭是资金的主要来源，但通常它们不是金融索取权的直接购买者。家庭把资金存放在金融机构，这些机构利用从家庭那里得到的资金放贷和购买金融工具。金融市场提供的资金的使用者（借款人）主要是非金融公司和联邦政府。通过直接融资或金融中介活动，金融市场引导资金从储蓄者流向借款人。

在直接融资时，储蓄者和借款人直接交易。例如，有过剩现金的公司可以购买另一家公司的商业票据。大多数直接融资的交易额都很大。一个直接融资的例子是私募，借款人把所有新发行的金融工具出售给一个机构或一个由少数机构组成的辛迪加。私募是有利的，因为它受到的管制比在公开市场出售新发行证券少得多。直接融资也由经纪人处理，他们努力匹配某一证券的买者和卖者。经纪人为顾客买卖证券，赚取每笔交易的佣金，但他们并不为自己交易。而交易商通过买卖自己的证券组合赚取利润。投资银行家向新证券的发行商提供承销新证券的服务。承销包括直接从发行商那里购买新证券以及以更高的价格把这些证券出售给公众。

金融机构，比如银行，提供金融中介活动，

1035
1036

这些活动引导资金从储蓄者流向借款人。利用直接融资，发行商想要出售的金融索取权和储蓄者愿意购买的工具类型可能不匹配。例如，一个居民可能只有1 000美元来购买金融工具，因此无法购买一家公司面值10 000美元的30年期债券。金融中介克服了这些问题，它们向一般公众出售金融索取权，然后用从公众那里汇集起来的资金购买面值更大的金融工具。

相关内容

当美国成为一个工业化国家时，货币、信贷和资本市场在美国经济中呈现出日益重要的作用。20世纪70年代和80年代期间，金融市场继续发展。新的金融创新创造了新的投资和投机机会。这些创新的例子包括金融期货和期权。

金融期货是在明确的未来时间点以确定的价格购买或出售某种金融工具的合约。金融期货产生于20世纪70年代，始于以美国财政部工具和银行存单为基础的利率期货。这些工具的引进符合20世纪70年代利率极端反复无常变动的趋势。这些工具使得货币市场工具或债券组合的持有者能够对冲利率的重大变动。否则，利率的变化会改变长期和短期债务组成的资产组合的总价值。

以股票市场指数的价值为基础的金融期货出现于1982年。股票指数合约指定在事先决定的未来时间点交付或同意交付一定金额，其值等于给定股票市场指数的倍数。股票组合的管理者广泛地应用这些合约来对冲股票价格的变动。

期权指的是在规定的时间内以一定价格购买（看涨期权）和出售（看跌期权）确定数量的某种证券的权利。20世纪70年代，有组织的期权交易所在纽约和芝加哥发展起来。利用期权进行投机特别风行，因为期权成本和标的证券的价值相比很低。投资者可能遭受的最大损失是预先决定的期权价格，而潜在的收益则相当大。

金融市场的这些创新和其他一些创新与电信和计算机系统的发展一致。随着技术进步，金融工具的创新和发展在未来将会继续下去。

参考文献

Cook, Timothy Q., and Timothy Rowe, eds. *Instruments of the Money Market*. 6th ed. Richmond, Va.: Federal Reserve Bank of Richmond, 1986. 一部期刊文献已发表论文的合集，详细描述了单个货币市场工具。适合愿意深入探讨的非专业读者阅读。

Fabozzi, Frank J., and Frank G. Zarb, eds. *Handbook of Financial Markets: Securities, Options, and Futures*. 2d ed. Homewood, Ill.: Dow Jones-Irwin, 1986. 对货币、信贷与资本市场的不同运作模式进行了综述，适合有兴趣的非专业读者阅读。

Malkiel, Burton G. *A Random Walk down Wall Street*. 4th ed. New York: W. W. Norton, 1985. 一本可读性极强的书，主要讨论股票市场最近的研究。适合本科生阅读。

Stigum, Marcia. *The Money Market*. Homewood, Ill.: Dow Jones-Irwin, 1983. 对货币市场怎样运作进行了详细分析，适合感兴趣的一般读者阅读。

Taggert, Robert A. "Secular Trends in the Financing of Corporations." In *Corporate Capital Structures in the United States*, edited by Benjamin M. Friedman. Chicago: University of Chicago Press, 1985. 描述了公司在股票和信贷市场如何安排融资的决策趋势。

互参条目

Types of Bonds，债券类型；Capital Budgeting，资本预算；Credit，信用；Financing，融资；Liquidity，流动性。

史蒂文·J·夏皮罗（Steven J. Shapiro） 著
朱红燕 译
何 璋 校

THE MONEY SUPPLY
货币供给

1037 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论

货币供给是当前能履行货币职能的物品总量。货币的基本职能是作为一种交易媒介；因此，货币供给包括所有能直接用于消费、普遍被接受作为购买商品或服务的支付手段的物品。

主要术语

电子资金转账系统（ELECTRONIC FUNDS TRANSFER SYSTEM）：一种使用电子手段而不是支票的货币转移技术。

流动性（LIQUIDITY）：在没有名义价值损失的前提下，一项资产转换为交易媒介的容易程度。

M1：公众持有的所有通货、硬币和交易账户存款的价值。

交易媒介（MEDIUM OF EXCHANGE）：可被接受的用于商品和服务购买的支付手段。

货币当局（MONETARY AUTHORITY）：负责控制货币供给的机构。

综　述

多数经济体系实行大批量专业化生产，因为专业化生产会带来更大的产出。然而，专业化意味着，没有一个经济单位（家庭、厂商、地区）能完全自给自足；因此，单位之间需要进行交易。尽管物物交换——商品或服务的直接交换——是可能发生的，但物物交换的一个基本问题导致了货币的产生：要发生交换，必须存在“需要的双重一致性”。换言之，如果两个人想要进行交易，一个人必须拥有另一个人想要的东西。如果不是这样，在交易完成之前就可能需要进行几次中间交易。这种无效率使得交易媒介成为有吸引力的创新。人们可把他们的商品交换为交易媒介，即需要任何其他物品的任何人都会接受的交易媒介。这消除了人们对中间交易的需要，并且达到了更高的效率水平。因为货币是一种交易媒介，它也可被认为是一般购买力的贮藏手段，或是一种价值贮藏手段。和货币相联系的两个概念——其可充当的交易媒介和价值贮藏手段——导致了两种不同的定义和测量货币供给的方法。

第一种方法，称为交易法，源自货币作为交易媒介的职能。根据这种观点，货币供给由当前所有可利用的资产组成，这些资产不需要通过中间交易就能直接用于购买商品或服务。如果一项资产本身不能直接用于交易，它就不是“货币”，因此，也就不能成为货币供给的一部分。显然，一个国家的通货和硬币是货币供给的一部分，同时，能够开出支票的交易账户存款也是货币供给的一部分。根据该观点，支票账户是货币供给的一部分，但是储蓄存款账户不是，因为用一个储蓄存款账户购买东西，首先需要把它转换成交易媒介——它不能直接用于花费。

因为货币是一般购买力的贮藏手段，第二种定义和测量货币供给的方法集中关注那些有价值贮藏作用的资产。这种方法称为流动性方法。按照这种观点，货币的区别特征不在于它可以直接用于花费，而在于它是高流动性的资产。如果一项资产可以按事前确定的条件简单

快捷地转化为交易媒介，它就是流动资产。交易性货币供给已经是一种交易媒介；因此，它是流动性最强的资产。1美元钞票在交易中始终价值1美元，相当于4个二角五分钱、10个一角硬币，或是支票账户中的1美元。然而，需要注意的是，一个储蓄存款账户存折里的1美元，在商品或服务的交易中同样也价值1美元。在花费储蓄存款之前，必须先从账户中取出存款，但是它在交易中的价值是已知的，并且提取方便。因此，定义货币的流动性方法，导致货币包含了一些不可直接花费的资产。流动性方法有一个问题，即所有资产在一定程度上都有流动性。一个钻戒或是一套公寓都可能成为一种交易媒介；货币与“非货币”的区别并不是很明显。概念上，所有资产都可以根据流动性进行分类，从流动性最强的资产到流动性最弱的资产。流动性最强的一端是流通中的通货、硬币和已经是交易媒介的支票存款。其次是某种货币价值固定的资产（例如，储蓄存款账户），然后是流动性越来越弱的金融资产和其他资产。当流动性继续降低时，在什么时点上资产不再是货币，是有待讨论的问题。

1038

货币供给的两种概念哪种更好，依赖于两个问题的解决。这两个问题直接涉及定义货币供给的重要性：认为货币数量会影响经济活动水平。因而，货币供给应该反映出这样的货币概念，它最明确地与诸如支出水平、产出和价格水平等主要经济变量相关，而且它能被货币当局最为直接地控制。

交易法的支持者强调支出中货币的作用。他们认为个人持有货币，主要因为它是一种交易媒介（如果以另一种形式持有资产，常常是以更低的投资收益为代价）。因此，当货币供给增加，个人很可能进行花费，而不增加所持有的货币。这样很可能增加产出和/或价格。这些经济学家强调经济中货币供给和产出名义价值之间可预测的关系。此外，他们还认为一国的货币当局能以某种精确度控制交易中的货币供给。在美国，这样的机构就是美国联邦储备体系。

另一方面，流动性方法是基于一个假定，即个人更喜欢持有不同类型及流动性多样化的资产组合，例如，流通中的通货、支票账户、储蓄存款账户、债券、股票和房地产。如果多数人满足于他们现有的资产组合，货币当局增加货币供给会导致不均衡，因为这些资产组合会变得流动性过强。为了进行调整，公众将购买那些流动性较弱的资产，如债券、公司股票和房地产。这些资产组合的调整将会导致家庭支出水平提高，以及金融投资与非金融投资增加；因此，经济活动水平会改变。根据这种方法，任何有流动性的资产可能会被认为是货币供给的一部分，货币当局可能会被认为在货币政策调整中对流动性供给拥有某种控制力。

应　用

在美国，联邦储备委员会发布货币供给的官方测度。这些货币供给的估计使用了交易法和流动性法两种方法。

“货币供给”这一术语，在没有条件限制下使用时，通常是指M1，即运用交易法对货币供给进行的联邦储备测度；M1包括所有直接用于交换商品和服务的金融资产：流通中的货币（纸币）、硬币、交易存款和旅行支票。交易账户存款包括的任何账户都可以不受约束地开支票。活期存款、可转让定期存单（NOW）账户、自动转账服务账户（无论是在商业银行或储蓄银行持有，还是在储蓄和贷款协会持有），以及信用社股金汇票账户都是联邦储备委员会包含在M1中的交易账户的例子。

此外，美国联邦储备体系也公布了运用流动性方法对货币供给的测度。最经常遇到的是M2。M2除了包括M1中所有的项目外，还包括新增的高流动性资产、多数高流动性资产有固定名义价值或可在交易中使用，但是使用是有限度的。这些类型的资产，如在所有存款机构的储蓄类型存款、小额定期存款（小于10万美元）、货币市场存款账户（一般具有可开出有限额支票的权力）和个人持有的货币市场共同基金、一些隔夜存款和其他账户。那些持有时期更长的账户，例如个人退休账户（IRA），不包括在内。

运用流动性方法进一步降低流动性范围，

拓宽货币供给范围，美国联邦储备体系还计算出M3，它是在M2（包括M1）的基础上再加上流动资产，这些流动资产要么有比较长的到期期限（主要由机构而不是由个人持有），要么有较大的数额（超过10万美元）。

最后，美国联邦储备体系发布流动性资产指标L，它是对经济中总流动性最广义的测度。

1039 L包括M3中的所有项目，还包括美国储蓄债券、国债和一些短期商业债务。

相关内容

因为人们普遍认为货币数量会对一个社会的经济活动水平和质量产生影响，专业经济学家、商人和政府决策者都对决定、测量和控制货币供给感兴趣。

作为货币当局可控的一个总量，准确定义的货币供给与社会的最终经济目标有稳定而且可预测的关系，这正是人们所希望的。虽然有一些关于货币测度一般原则的共识，例如交易方法或流动性方法，但由于支付方法的发展，货币供给所包括的实际资产会随时间变化。

从大约1975年开始，金融创新开始加快速度，扩大范围。在1980年以前，美国的金融机构受控于一种制度：它从20世纪30年代大萧条时期开始执行以来就很少再改变过。这个制度的特征是不同类型的金融机构之间很少有竞争，这些金融机构能够提供的服务受到法律的严格限制。此外，同类机构之间很少有利率竞争。例如，商业银行是唯一被允许提供支票账户的机构，这些机构也发放商业贷款。在很大程度上，储蓄和贷款协会通常被禁止发放抵押贷款。信用社仅限于向内部成员发放消费贷款。后两种机构只能提供储蓄类型账户。同时，支付给所有不同类型账户的利率都设有最高限度（支票账户不支付利息）。当通货膨胀率达到前所未有的高水平时，市场利率开始超过银行和其他机构允许支付的存款利率限度。结果是金融创新戏剧性地增加：新型金融机构开始发展，新型金融工具不断被发明，以规避利率上限的法律规定。

一旦出现新的金融工具，问题就接踵而来：它是不是“货币”？它处于何种流动性范围？货币供给成为一个变化的总量。在复杂的情况下，许多新的金融工具是混合工具，既可以作为交易媒介，也可以作为一种价值贮藏手段。可转让定期存单账户就是这样一个实例，这个账户可以开支票，也可以支付利息。一个更复杂的案例是，货币市场共同基金参股投资公司，可以获得更高的货币市场利率。这些股份可能是一种较好的价值贮藏手段，但仍然可以开支票，尽管通常是以某一确定的最小额（常常是500美元）。结果，货币供给中的项目更加分化，与不属于货币供给的工具的区别也愈加不明显。同样，M1变得更不稳定，对利率变化更敏感，并且更加不容易被货币当局控制。

自这一时期以来，经济生活中一场意义深远的资金转移模式的变革正在进行。这个体系起初是建立在纸质基础上，即资金转移的主要方法是使用支票。现在人们越来越多地使用电子资金转移的方法。这一创新导致新的货币供给定义；且定义进一步复杂化。自动取款机、售货终端机、电汇资金改变了人们看待货币的方式，并会继续引起对货币定义的新争论。在这些新的条件下人们仍需要回答这样的问题，哪种概念下的货币供给与经济行为最为相关，以及哪种概念下的货币供给最可能受美国联邦储备体系控制以实现政策目的。

参考文献

Federal Reserve Bank of Chicago. *Modern Money Mechanics*. Chicago: Author, 1982. 这是面向普通公众的一本小册子，描述了货币创造的机制。其中包括对货币特性以及美国联邦储备体系如何试图控制货币创造的简明描述。公众可以免费获得该册子。

Flannery, Mark J., and Dwight M. Jaffee. *The Economic Implications of an Electronic Monetary Transfer System*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1973. 该书是关于资金电子转移的早期书籍之一。该书描述了资 1040 金电子转移的性质，论述了其更广泛的影响，

并预测了该系统的未来进程。第2章从历史角度很好地描述了不同交易系统。该书大量使用非技术性用语。

Miller, Rozen LeRoy, and Robert W. Pulsinelli. *Modern Money and Banking*. 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1989. 这是一本关于货币和银行业的较好的教科书。包括一些经济学前沿知识，但简单易读。第3章含有对货币供应量定义变化的详细描述。

Robertson, Dennis Holme. *Money*. 1922. Reprint. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1961. 这是一部有吸引力的经济学名著。以非数学的用语发展了货币价值理论。各章都以路易斯·卡洛尔（Lewis Carroll）的《爱丽丝漫游奇境记》（*Alice's Adventures in Wonderland*, 1865）和《爱丽丝镜中奇遇记》（*Through the Looking-Glass and What Alice Found There*, 1871）中的引语为开始。

United States. Board of Governors of the Federal Reserve System. *The Federal Reserve System: Purposes and Functions*. Washington, D.C.: Author, 1985. 全面而简洁地描述了美国联邦储备体系及其为公众采取的行为，第2章评论了货币政策，以及货币供应测量方法的不同官方版本。公众可以免费获得该书。

互参条目

Currency，通货；Liquidity，流动性；Monetary Institutions，货币机构；Creation of Money，货币创造；Demand for Money，货币需求；The Quantity Theory of Money，货币数量论。

厄尔·W·亚当斯（Earl W. Adams） 著
谢凌艳 译
贺力平 校

MONOPOLIES：AN OVERVIEW
垄断综述

1041 **经济学类别**：产业经济学
研究领域：产业组织和公共政策

垄断是只有一个卖者的市场，其导致的缺乏竞争会对社会的资源配置造成不利影响。尽管市场经济中的政府在特殊情况下也许可能鼓励垄断，但通常公共政策旨在限制垄断力量。

主要术语

反托拉斯（ANTITRUST）：一种旨在防止卖者间合作、卖者统一行动或降低市场竞争程度的兼并行为的政府政策。

共谋（COLLUSION）：任何卖者间共同确定价格、销售量、销售区域或其他经营活动变量，意图提高价格或损害其他竞争者利益的合作行为。

竞争性市场（COMPETITIVE MARKET）：一个存在很多卖者的市场，其中没有一个卖者大到足以单方面影响市场价格，为争夺很多买者而竞争。

进入壁垒（ENTRY BARRIERS）：阻止另外的卖者进入市场的技术、法律或财务条件。

超额利润（EXCESS PROFITS）：卖者得到的超过维持经营所需水平的额外利润。

市场结构（MARKET STRUCTURE）：单个市场所特有的生产技术、需求情况、进入壁垒、卖者数量与规模、地理区域和产品特性。

综　述

垄断一词有拉丁和希腊词根，从字面上看，它的意思是单个（mono）卖者（polium 或 polion），任何买者只能向唯一卖者购买商品或服务的市场都称为垄断市场，而这个唯一的卖者就称为垄断者。垄断者的产品没有其他商品或服务可以替代，想与垄断者争夺消费者的卖者因为进入壁垒的存在而无法与之竞争。

像其他类型的卖者一样，通常假定垄断者追求利润最大化。但是与竞争性市场上的厂商不同，垄断者可以单方面决定其提供的商品或服务的数量、质量和价格。垄断者不会受到挑战的市场地位给了它获取高额利润的手段。买者只有两种选择：在由垄断者决定的价格和数量上进行购买，或者不购买商品或服务。

追求利润最大化的垄断厂商的最典型表现是限制它提供给市场的商品或服务的数量。由此导致的商品短缺驱使市场价格上涨——因为没有其他卖者或替代品，买者只有给出高于其他买者的价格才能买到产品。在这样的高价下，尽管垄断厂商卖出的数量较少，但它通过将每单位的价格提高到其单位生产成本以上仍能获得较高的利润。通过仔细观察买者的购买行为，垄断者可以制定价格和数量以实现利润最大化。最终的价格将会高于竞争性市场的水平，而产量则低于竞争性市场的水平。

主流的经济理论和政策谴责垄断市场是不合意的制度，因为它无效地配置社会资源，不公平地将财富从买者重新分配给卖者，而且阻碍了技术进步。垄断市场还有可能将数量多得危险的政治力量集中到相对少数公民手中。人们认为垄断市场存在三种无效率。

第一，通过限制产量，垄断者将一些潜在的买者排除在市场之外。尽管垄断者通过降低

价格可以销售更多单位的产品，但它不愿为这些额外的消费者服务——因为这样做它的总利润会降低。由于限制了产量，垄断者无效地配置了社会资源——因为它生产的产品太少。

第二，垄断者容易导致生产中的无效率。所有其他因素不变的情况下，压低成本可以带来更高的利润。但垄断者可能很难维持低生产成本，因为没有竞争压力迫使它在生产中保证效率。在竞争性市场上，生产效率低的卖者将被那些效率高因而能承受更低价格的卖者把消费者抢走。垄断者不用面临降低成本的竞争压力，因此它没有动力最少地使用社会资源。

1042

第三，没有充分的竞争，垄断者就没有压力来对质量控制、研究和产品开发等进行投资以维持产品质量。结果是，对现有产品和生产技术的改进缓慢甚至停滞，不能发明新的产品和技术。由于知识会扩散到其他市场，所以这种长期的无效率会同时阻碍其他市场的技术进步。

除了无效率之外，垄断市场上卖者和买者间的收入分配被很多社会评论家认为是不公平的。竞争可以促使价格下降到使卖者得到刚好能够维持经营的利润，而垄断价格却会带来超额利润，这些利润是从买者到卖者的纯粹的收入转移。那些主张这种再分配是不公平的人认为，买者无法找到替代品，因而是在受垄断者剥削。另一些人认为这种资源再分配通过将大部分社会财富集中于少数人手中会威胁到民主政府的工作，因为这些人可以利用这些财富谋取政治权力和影响力。

尽管垄断市场存在无效率和不平等，但在某些情况下它们也能带来有益的结果。比如，尽管限制了产量，垄断者仍能比任何单个竞争性卖者生产更多的产品。以所生产的产品而言，大规模经营可能有助于垄断者实现小厂商无法实现的规模经济。另一些情况下，垄断者也许比竞争性厂商更有可能投资于降低成本的创新。这是由于下述事实：通过降低成本，垄断厂商可以维持利润，而竞争性厂商通过降低成本得到的利润却在被其他厂商仿效和价格竞争中损失掉了。当然，大多数市场上的卖者不用拥有垄断地位也可以获得这两种收益。只在极少数情况下，如自然垄断和专利权垄断，这些优势才能胜过垄断市场带来的严重无效率和人们所感受到的不公平。

应　用

上述的纯粹垄断市场在自由市场中极其少见，因为这种垄断市场结构——单一卖者、完全没有替代品、其他厂商没有进入机会——排他性太强。如果纯粹垄断确实存在，则该垄断者只能生产自由市场的总产出中极小的一部分。只有一个饭馆的机场或只有一个书店的小村镇是实际垄断的例子，但即使在这些例子中，垄断也并非纯粹的，因为一些买者可以找到替代品。

因此，相对于是否存在纯粹垄断，经济学家更关心是否存在垄断力量。垄断力量是一个或一群卖者限制市场产量和维持垄断价格水平的能力。即使市场结构不完全符合纯粹垄断的定义，卖者仍然可能运用垄断力量。最终导致的无效率和不公平的程度取决于市场的结构和卖者在该市场上的表现。

如果多个卖者联合起来像一个垄断者那样行动，那么这个市场的表现可能与垄断市场非常相似。这种共谋的极端例子就是卡特尔。在卡特尔中，所有卖者都有特定的生产限额，这些限额加总起来等于垄断产量。得到的垄断价格保证了最高的可得利润，这个利润在共谋的卖者间进行分配。卡特尔的稳定性取决于卡特尔中卖者的数量和相对规模、所生产产品的类型、其价格被其他卖者观察到的难易程度和其他市场特性。对卡特尔成员来说不幸的是，通常对卡特尔的一个或多个成员都存在在生产中“作弊”即超额生产的刺激。石油输出国组织（OPEC）就是一个经典的例子。由于在美国的反托拉斯法下共谋是非法的，所以共谋协议只能私下签订，这更增加了协议破裂的可能性。

当确定能够从垄断的少数优点中获得巨大的社会收益时，政府可能会赋予单个厂商垄断权利。垄断权利是拒其他卖者于市场之外的人为的进入壁垒。两个经典的例子就是自然垄断和专利权垄断。

1043 有些生产过程要求卖者在相当大的生产规模上经营，以在可能的最低单位成本上生产。在一些市场上，这样规模的卖者会大到足以供应所有潜在买者。这种情况称为自然垄断。在这种情况下，社会因单个大而有效的卖者而不是若干个小而低效的卖者来进行所有生产而受益。赋予单个卖者垄断权利保证了一个有效规模的生产者，但也可能由于垄断力量的存在造成无效率。这个问题通常通过政府对价格和产量的管制来解决。

这种自然垄断的一个极好例子就是地方的电厂。几个竞争性小厂商生产的少量电力是非常昂贵的，因为每个电厂的巨大固定成本和输电线路系统都必须分摊到一个相对较小的产量上。除此之外，为了能够得到消费者，竞争性厂商必须互相复制电线杆和地下电缆等系统。而单个垄断厂商通过为整个城市提供电力而将电厂的固定成本分摊给更多的消费者，从而降低了每个消费者的成本。垄断者还可以为整个城市只建造一个输电网络，以避免社会资源因重复建设而被浪费。美国州政府的政策规定，在规定的地域范围内给予电力公司垄断权利，但作为交换，它必须按州委员会确定的价格收取费用并同意为该地区所有的消费者服务。这样，在不允许电厂运用其垄断力量来限制产量和索取高价的同时，规模经济带来的成本降低得以实现。

专利权垄断也是为鼓励更有效地利用社会资源而制定的一种政策。政府承诺给予开发出一种新产品或生产工序的第一个卖者专利权。这种专利权赋予卖者唯一的生产、使用和/或销售专利产品或生产工序而不受竞争的权利。专利权在美国法律下一般能保持 17 年。专利权垄断和与之相伴的垄断力量是卖者不断研究开发新产品和技术得到的奖励。在这种情况下，与缺乏创新的竞争者相比，垄断者由于能更有效地利用社会资源而得到了奖励。

注意在管制的自然垄断情况下，垄断确实存在但垄断力量没有被运用。在专利权垄断中，拥有专利权的卖者可以运用垄断力量——事实上，正是获取垄断利润的潜在可能性鼓励着卖者进行创新。

相关内容

经济学家对垄断市场感兴趣的主要原因是要阻止垄断的形成和阻止非垄断性卖者追求和运用垄断力量。大多数西方国家在它们的经济中限制或禁止垄断的范围。在美国，垄断、试图获得垄断地位和限制贸易的共谋行为在《谢尔曼反托拉斯法案》(Sherman Antitrust Act, 1890) 下是违法的。显著降低竞争或造成垄断的兼并行为在《克莱顿法案》(Clayton Act, 1914) 下是违法的。这些反托拉斯法由美国司法部和联邦贸易委员会执行。尽管最高法院对这些法案的解释随时间而发生了变化，其判决对垄断和垄断力量的收入分配效应的考虑，多于对无效率的关注。

20 世纪 60 年代以来出现了另外一种针对反托拉斯政策的观点，称为反托拉斯芝加哥学派。该学派批评反对垄断的法律，理由是：卖者能够获得并维持垄断地位或垄断力量，是因为它们比其他人更有效率或能提供更好的商品和服务。禁止垄断等于是惩罚了最有效利用社会资源的卖者。这个学派的成员认为反托拉斯法应主要用于惩罚共谋的厂商，因为共谋直接抑制了有益的竞争力量。

芝加哥学派的反托拉斯学者认为这样一种认识非常重要，即大部分市场不存在明显的进入壁垒，因此竞争力量自然能够导致有效的市场。任何拥有垄断力量的厂商都要不断接受潜在竞争者的压力，因此能够保证效率。卖者的任何失误——过高的价格或过低的产品质量——都会使其顾客被其他厂商抢走。与上述观点一致，他们还认为，政府试图通过拆散大公司或限制兼并规模来更加“公平”地再分配收入的任何行为都只会降低效率。同样，政府 1044 人为建立的进入壁垒如许可证要求或垄断权等，将卖者与竞争市场力量隔离开来，使这些卖者得以运用垄断力量。

芝加哥学派的自由市场理论是 20 世纪 80 年代美国政府放松产业管制的关键因素。这些观点影响了议会，使其放松了对货运、航空、能源和金融服务市场的管制。反托拉斯机构也

受到了相似的影响——结果在这十年间，更多更大的兼并得到了允许，这与 20 世纪 60 年代严格的反托拉斯实践形成了明显的对比。

参考文献

Caves, Richard. *American Industry: Structure, Conduct, Performance*. 6th ed. Englewood, Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1987. 该书对结构—行为—绩效的市场模型，以及分析厂商拥有市场力量的非垄断市场的主流框架进行了简洁的（124 页）综述。该书很好地介绍了进入壁垒、共谋、卡特尔、垄断兼并、自然垄断、专利权、市场效率和垄断力量的社会后果等，对经济学仅有初步了解的读者也很容易理解。

Ottosen, Garry K. *Monopoly Power*. Salt Lake City, Utah: Crossroads Research Institute, 1990. 该书对垄断力量进行了出色而通俗易懂的介绍。第一部分集中介绍了对垄断力量的数字度量（numerical measurement）及其在反托拉斯机构中的应用。第二部分考察了目前和历史上美国经济中垄断力量的程度，同时借鉴了政治领域的观点。较难的数学说明被放入附录中。

Posner, Richard A. *Antitrust Law: An Economic Perspective*. Chicago: University of Chicago Press, 1976. 波斯纳（Posner）是美国上诉法院的法官，也是芝加哥学派的主要成员之一。对没有经济学基础的读者来说该书稍有困难，但却非常值得一读：波斯纳彻底改革美国反托拉斯法律及政策的论点引人注目，而且他的著作仍是芝加哥学派关于反托拉斯观点的权威表述之一。

Samuelson, Paul A., and William D. Nordhaus. *Economics*. 12th ed. New York: McGraw-Hill, 1985. 该书是写得最好和最受欢迎的大学入门教材之一。第 23 章"不完全竞争：垄断与管制"发展了有关利润最大化的垄断者的理论，并用图形和数字的例子加以阐述。该书还包括了对自然垄断和管制、美国几个重要产业的集中度与规模经济的数据的讨论，以及对垄断市场的无效率的简短讨论。

Waldman, Don E. *The Economics of Antitrust: Cases and Analysis*. Boston: Little, Brown, 1986. 对反托拉斯经济学领域进行了全面介绍。该书的强项在于它对主要的反托拉斯法令、案例和政策进行了历史的分析，特别是审慎地摘录了最高法院的观点。关于垄断、横向兼并（horizontal mergers）、横向协议（horizontal agreements）和专利权的部分尤其实用。第 1 章针对熟悉初级微观经济学的读者，但是跳过阅读也不会有太多损失。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Barriers to Entry，进入壁垒；Cartels，卡特尔；The Chicago School，芝加哥学派；Collusion，共谋；Industrial Organization，产业组织；Monopolies: Pricing and Output，垄断定价和垄断产量；Monopolies: Regulation，垄断管制；Monopolies and Competition，垄断和竞争。

罗伯特·E·德扬（Robert E. DeYoung） 著
温志会 译
狄承锋 校

MONOPOLIES: PRICING AND OUTPUT
垄断定价和垄断产量

经济学类别：产业经济学
研究领域：产业组织和公共政策

当某厂商是市场上唯一的卖者或当它可以影响其产品价格时，就可以说该厂商拥有垄断力量。垄断者没有竞争对手，因此可以选择任何可由市场需求支持的价格—产量组合。厂商的这种定价行为导致的价格—产量组合比在有多个卖者的市场下效率要低。

主要术语

配置效率（ALLOCATIVE EFFICIENCY）：一种使最后一单位产品的边际生产成本恰好等于边际收益的市场结果。

动态效率（DYNAMIC EFFICIENCY）：一种促进产业内跨期增长和技术进步的市场结果。

经济利润（ECONOMIC PROFITS）：对厂商产出的支付超过厂商成本的部分。

边际成本（MARGINAL COST）：与销售数量的微小变化相联系的总成本的变化。

边际收益（MARGINAL REVENUE）：与销售数量的微小变化相联系的总收入的变化。

市场需求（MARKET DEMAND）：消费者购买的商品或服务的数量与一系列可能的价格的关联图表。

寡头垄断（OLIGOPOLY）：只有少数厂商的市场，该市场内所有参与者的价格和产出决策互相依赖。

技术效率（TECHNICAL EFFICIENCY）：最大限度地利用现有技术的市场结果，以最低单位生产成本来度量。

总成本（TOTAL COST）：一定时期内所售产品的生产总成本。

总收益（TOTAL REVENUE）：一定时期内销售的产品数量乘以其销售价格。

综　述

在最严格的意义上，如果一个厂商是某适当界定的市场上的唯一卖者，就可以说其拥有垄断力量。如果存在制度上或经济上的进入壁垒，垄断厂商就可以自由选择市场需求能够达到的任何价格—产量组合。人们一般假定垄断厂商追求当前利润最大化，而不考虑未来的盈利能力、销售或管理者的福利。

追求利润最大化的垄断者会选择一个使销售最后一单位产品的额外收入（边际收入）恰好等于提供该单位产品的额外成本（边际成本）的产出水平。如果厂商选择了边际成本低于边际收入的产出水平，提高产量会带来比成本增加更多的收入，因而，提高产量将增加利润；另一方面，如果厂商在边际成本高于边际收入的水平上生产，降低产量将使成本的降低超过收入的降低，因此降低产量会增加利润。厂商只有选择使边际成本等于边际收入的产出水平，才能实现利润最大化。一旦确定了最优的产出水平，厂商会利用产品的市场需求信息来决定该最优产量的销售价格。

即便有垄断力量，利润最大化行为也并不一定能保证厂商得到高额经济利润，甚至无法保证垄断利润为正。如果对商品或服务的需求足够小或生产成本足够高，那么，垄断厂商可能只能获得微不足道的利润，甚至实际上要承

担损失而最终退出市场。此外，即使垄断者确实由于其垄断地位获得了相当高的利润，这也只代表财富从一些人手中转移到了另一些人手中。这样的财富转移本身并没有引起经济学者的担忧，而是垄断定价和垄断产量决策导致的效率损失使大多数经济学者反感这种市场结构。

当一种商品或服务有很多的卖者和买者时，市场会在提供最后一单位产品的边际成本恰好等于该单位产品带给其购买者的边际价值的产出水平上出清，这种市场的资源配置被认为是有效率的。经济学者认为，市场出清价格是该商品或服务对购买者的价值的最好度量，因此配置效率要求边际成本等于价格。这种结果在竞争性市场中可以观察到，但在垄断市场上不存在。垄断者会选择边际成本等于边际收入的产量，但产品销售的价格比两者（边际成本和边际收入）都高，对购买垄断者提供的最后一单位产品的消费者来说，边际成本低于边际价值，这样，垄断者生产的产量过低，而相对于一定产量的价格过高。

1046

经济学者认为垄断市场存在的问题并非仅仅是配置的无效率，当市场上有很多卖者和买者时，厂商被迫以可能的最低单位成本生产，这种情况称为技术效率，它表明厂商最充分地利用了可得的技术。如前所述，追求利润最大化的垄断者将选择边际成本等于边际收入的产量水平，但这也不能保证甚至不能表明该产量水平能够使单位成本最小化。事实上，垄断市场的结果在技术上最不可能是有效率的。

最后，经济学家对垄断市场解决方法普遍提出批评：垄断市场的结果不一定是动态有效率的。在连续的时期内，如果市场能够达到这样的结果，即厂商被迫不断地改进产品质量和生产方法，该市场则被称为“动态”的市场。配置效率要求厂商充分利用目前可用的技术，动态效率则表明厂商不断地努力以使可用的技术变得越来越先进。垄断厂商如果能够得到经济利润，也许有能力从事研究开发或其他与动态效率相关的活动，但这并不能保证它一定有动力来改进现有的产品或生产过程。如果持续的技术进步能够有助于厂商保持其垄断地位，那么它可能会从事研发活动，但如果该垄断者拥有其他手段来阻止潜在的对手进入，则可能缺乏足够的动力来承担研发活动的费用和风险。

应　用

《谢尔曼反托拉斯法案》（Sherman Anti-trust Act，1890）以及此后的美国法令，明确地禁止了任何试图获得或运用垄断力量的行为，因此无论在多长的时间段内，我们都很难看到市场上只有一个卖者的情形。但是，垄断的概念对分析美国经济中显而易见的许多其他市场结构和厂商行为的类型是很有指导意义的。如果不是由于存在法律制裁，垄断可能代表了企业家的理想，因为没有其他市场结构可以提供相似水平的利润。因此，我们不难理解，一些企业或企业集团经常采取共谋行为，这使它们的行为类似于垄断厂商，同时又使其免受反托拉斯法的制裁。

反托拉斯法还禁止厂商间旨在控制市场产量和价格的共谋行为，这种违法行为比垄断行为更难以察觉。对于这样一个共谋集团，或者说卡特尔，当其成员厂商选择与垄断者同样的市场产量和价格时，就能够使其总利润最大化。通过这种方式，卡特尔成员通过共谋来获得垄断产出。但要维持一个卡特尔又有一些内在问题，成员厂商可能会被诱惑来采取欺骗性行为——单独降低价格或增加产出。因此，卡特尔成员之间在总卡特尔利润如何分配问题上达成协议也是非常必要的。如果成员厂商的生产成本不同，这个问题会非常棘手，但如果卡特尔确实能够组织起来，最优的战略就是索取一个垄断价格并生产垄断产量。正如人们所料，这样的行为在配置效率和技术效率上会带来和垄断同样的损失。

卡特尔行为的另一种形式称为占优厂商模型，理解该模型需要理解垄断定价行为。这种情况下，或是一个占主导地位的厂商，或是一小群密切共谋的厂商控制着市场，但由于多种原因，主导厂商或这一小群厂商会允许存在“竞争边缘”，即允许很多小厂商在市场上存在，处在竞争边缘的厂商只能接受主导厂商制定的任何价格水平并据此制定边缘产量。由于小厂

1047

商只是对主导厂商的决定做出反应，因此这个领导者能够同时控制市场价格、它自己的产量和边缘产量。主导厂商通过考虑在既定价格下边缘厂商的产量、剩余的市场容量和它的生产成本来实现利润最大化。主导厂商除了必须考虑边缘要求对其产品的影响外，其产量和价格的制定过程与垄断者完全相同，主导厂商使边际成本等于边际收入以决定利润最大化的产量水平。美国的钢铁产业是主导厂商和边缘厂商结构在历史上的一个有名的例证，数十年间，该产业中绝大多数厂商的价格和产量决策都被美国钢铁公司控制，所有其他厂商都只能被动地对这个主导厂商的决策做出反应。

垄断理论在现实世界的厂商行为中的第三个表现是产品差异化的过程。前面说过，当厂商是一个特定市场上某产品的唯一卖者时，它可以获得最高的利润。如果厂商处于面临几个生产同样产品的竞争对手的市场上，其他厂商总有可能进入市场，它就会通过使其产品差异化来形成垄断地位。如果一个厂商可以使买者相信它在销售一种与其竞争对手完全不同的产品，它就可以在市场的某个部分获得垄断地位。卖者可以通过产品的质量、设计的实际变化或仅使买者相信其产品不同来达到产品差异化的目的。在任何一种情况下，能够成功进行产品差异化的厂商会成为那些只对购买这个“不同的”产品感兴趣的消费者的垄断卖者。这个垄断者，和其他垄断厂商一样，将制定使边际收入等于边际成本的产量和价格，成功地实现产品差异化的厂商就可以从事垄断行为。但是，产品差异化的成本和其他竞争厂商的不断进入可能会榨干这种市场的所有利润。这种市场结构被称为垄断竞争，因为它同时包含了竞争市场和垄断市场的成分。这种市场结构也会造成资源配置和技术效率的损失，但是垄断竞争可以为消费者提供更大范围的选择空间。

相关内容

尽管与垄断定价和垄断产出决策相关的垄断力量的拥有和效率损失是我们不愿意看到的，但厂商获取和运用垄断力量的企图完全可以理解，而且在市场运行中也许是必要的。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）在《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）中提出，市场由于“自我利益的巧合”（coincidence of self-interests）而运行。因此企业家尽可能为他或她的努力赚取最大回报是非常自然的，公共持股厂商的董事确实有责任尽可能为股东赚取最大回报。由于垄断利润是可以得到的最高利润，因此人们可能很难制止厂商试图获取垄断地位的尝试。

垄断行为不仅是可以预知的，而且至少在一种情况下，为了获取更大的利益人们需要承受垄断的后果。经济学家和政治领导人早就认识到，垄断力量的奖励对于鼓励有风险的新产品和新技术的研发是有必要的。在新的发明或设计上，专利权赋予其持有者可以合法使用的垄断力量。几乎可以肯定，这种垄断力量的拥有者会在产品的销售中运用这种垄断力量或在专利权的销售中将这种垄断价值转变为资本，但是，如果没有获得超出正常水平利润的潜在可能，就不太可能有那么多个人和公司愿意承担研发风险。可以说，17 年的专利权期限代表了一个制度上的尝试，以在与垄断定价有关的效率损失和研发新产品和技术带来的社会收益之间寻求平衡。

无论垄断地位是通过在制度上可接受的手段如专利权获得的，还是通过一些不体面的商业行为获得的，这种垄断地位都可能是暂时的，只要有足够规模的市场需求来支持一个以上的厂商，垄断卖者就会不断地受到市场外围厂商的冲击。一个正在赚取或有能力赚取经济利润的垄断者一定有排除其他厂商进入的手段，这些手段可能代价高昂而且很可能并非完全有效率。竞争对手们可能要花数年或数十年的时间来进入这个被有效封锁的市场，这取决于该产业的技术结构和动态特征。但是，只要当前的垄断厂商正在赚取经济利润，其他厂商试图进入的动力就会一直存在。

1048

参考文献

Baldwin, William L. *Market Power*, *Com-*

petition, and Antitrust Policy. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1987. 该书讨论了垄断的法律和制度方面，包括垄断力量的识别和反托拉斯政策的执行。该书很长但易于理解，且大部分内容数学用得很少。该书还包括有垄断力量如何在其他市场结构中存在的案例。

Green, Mark J., Beverly C. Moore, Jr., and Bruce Wasserstein. *The Closed Enterprise System: Ralph Nader's Study Group Report on Antitrust Enforcement*. New York: Grossman, 1972. 该书对禁止获得与运用垄断力量的法令的实施进行了极具批判性的审视，高度的批判性妨碍了其经济分析的有效性，但该书的确对各种负责执行反托拉斯法令的联邦机构进行了详尽的描述。

Harberger, Arnold C. "Monopoly and Resource Allocation." In *Microeconomics: Selected Readings*, edited by Edwin Mansfield. New York: W. W. Norton, 1971. 哈伯格(Harberger)是在配置无效率带来的社会损失方面最常被引用的专家。这篇文章技术性不强，而且较少运用数学，但并不是很容易读懂。其中一些实证结果经常被引用。

Kefauver, Estes. *In a Few Hands: Monopoly Power in America*. New York: Pantheon Books, 1965. 该书介绍了前任参议员对美国许多产业存在的垄断力量程度的分析。尽管资料并非最新，但该书由于基福弗（Kefauver）参与起草了美国最新最有影响的反托拉斯法令之一《塞勒-基福弗法案》(Celler-Kefauver Act, 1950）而引起了特别关注。

Lerner, Abba P. "The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power." In *Readings in Microeconomics*, edited by William Brett and Harold Hochman. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1968. 勒纳（Lerner）为垄断定价、垄断引起的损失以及经济势力的度量提供了一个全面而充分的讨论。该文的部分内容可能对一些读者来说稍有困难，但大部分内容对具有有限经济学知识的读者来说是可以理解的。

Varian, Hal R. *Intermediate Microeconomics*. New York: W. W. Norton, 1990. 该书第25章给出了垄断定价的一个严格推导，同时举例说明了这种行为所导致的效率损失，其中既有数学推导又有图形分析，为那些对垄断机制感兴趣的读者提供了很好的资源。而且该书的大部分内容对于那些只具有初级经济学知识的读者来说也是可以理解的。

互参条目

Barriers to Entry，进入壁垒；Collusion，共谋；Duopolies，双头垄断；Efficiency，效率，Industrial Organization，产业组织；The Marginal Principle，边际原理；Market Structure，市场结构；Monopolies: An Overview，垄断综述；Monopolies: Regulation，垄断管制；Monopolies and Competition，垄断和竞争。

马克·L·伯顿 (Mark L. Burton) 著
温志会 译
何 璋 校

MONOPOLIES: REGULATION
垄断管制

1049 **经济学类别**：产业经济学

研究领域：产业组织和公共政策

在联邦政府和地方政府层次上，垄断管制指与垄断力量有关的对高价格、低产量、经济低效率和财富再分配等经济现象做出的政策反应。垄断管制的例子包括民用电力和电信服务业。理想情况下，管制能够提高消费者福利和生产效率，但是，不完全信息和寻租行为可限制管制的功效。

主要术语

捕获（CAPTURE）：管制者的实际行为是为了被管制的企业或者行业的利益，而非消费者或社会总体的利益。

消费者福利（CONSUMER WELFARE）：当消费者在既定的价格或数量水平上购买某物品时所得到的利益。

折旧（DEPRECIATION）：当投资者在一段时间内回收其本金时，厂商所投资的资本额的减少额。

规模经济（ECONOMIES OF SCALE）：平均生产成本随着产量的扩大而降低的情形。

效率（EFFICIENCY）：除非牺牲他人的利益，否则没有人能够改善自己的境况，这通常指消费者福利和利润已经最大化的情况。

垄断力量（MONOPOLY POWER）：一个厂商能够提高价格却不至于失去其所有顾客的情形。

自然垄断（NATURAL MONOPOLY）：一个厂商以较低成本生产一定数量的产品，若有两个或更多厂商生产成本会增加。

价格上限（PRICE CAPPING）：一种管制方法，指厂商的价格被确定在与厂商生产成本无关的水平上。

收益率管制（RATE-OF-RETURN REGULATION）：一种传统管制方法，按此方法，成本，尤其是容许的投资收益率，决定了厂商的价格．也称为服务成本管制。

寻租（RENT-SEEKING）：私人利用公共过程创造和维持垄断并寻求相关利润。

综　述

为使市场能够高效运行，企业间的竞争是很重要的。企业应能意识到，如果它们将价格提高到远高于生产成本的水平，会将市场让给其他竞争者。这些竞争者或者现在已经在市场之中，或者是准备在价格上涨时进入市场。一个厂商或者一组厂商若能消除竞争威胁．就可能得到利润。与竞争条件下相比，供应将减少，而价格将提高。

在大多数市场中，来自于现有厂商的实际竞争和来自于新进入厂商的潜在竞争可以阻止厂商提高价格，也就是说，可以防止垄断力量的形成。反垄断法的存在确保了厂商之间的共谋或兼并不会破坏竞争。然而，有时竞争是不会产生的。比如，当存在规模经济时．企业会发现当它增加销售量时平均成本会降低。这种竞争优势能够驱使较小的竞争对手离开市场，而只留下一个卖者。那些潜在的进入者如果想要同自然垄断者竞争的话，将没有办法在他们

所要面对的价格下生存。

当存在自然垄断和进入受到限制时，反垄断便不会有效。产品对消费者来说是如此重要以至于他们只能接受高价的时候，实施垄断管制的作用就是限制垄断力量的影响程度。在理想状态中，管制者可强迫垄断者将产品价格定在产品的边际成本处。然而不幸的是，在自然垄断和规模经济条件下，此时产品的边际成本要小于平均成本。因此，令产品的价格与边际成本相等会使销售收入不足以弥补所有生产成本。

因此，在实践中，垄断管制的目标是为了使产品价格尽可能最低，以使收入可以弥补生产成本。这样，产品价格将与平均生产成本相等。为实现这个目标，传统上管制者要根据市场对成本做出估计。这种估价最困难和最有争议的部分就是确定弥补出资提供受管制服务的投资者的必要收益率。因此，依服务成本来决定价格的方法通常被称为收益率管制。实际上，管制者通过限制被管制厂商所能获得的利润来控制价格。

虽然对价格进行管制能够使消费者免受垄断力量的危害，但是，通过限制利润来进行管制会产生另外一些严重的经济问题。在这些被研究得最多的扭曲现象中，有一种被称为“阿弗奇-约翰逊（Averch-Johnson）效应”。如果管制者将资本收益率定得过高，受管制厂商便有动力去投入过多资本。这会扩大受管制厂商投资的“基础收益率”，增加它的利润。

更重要的是，收益率管制削弱了厂商追求效率的动力。在无管制的市场中，厂商可以通过降低成本来赚取更多收入，从而能够促使厂商在竞争的环境中高效生产。然而在收益率管制的情况下，成本的降低直接引起价格下降，因此受管制厂商的投资者得到的回报不会比其被允许的收益率高。在有收益率管制的情况下，由于成本直接转嫁给消费者，受管制厂商就没有了控制成本或限制浪费的动力。这就迫使管制者来判断受管制厂商在人工或者设备上的开支是否合理。更重要的是，如果厂商不能从削减成本中获得利润，将会降低它们从事研究和开发的兴趣，而这些研究和开发活动能带来更有效或更有益的产品。

另一个与收益率管制有关的问题是受管制厂商可能会分散经营其他业务以便逃避利润管制限制。如果受管制厂商也提供设备或原材料以用于生产被管制的服务，它就会索取高价，将提高的成本转嫁给消费者，在“上游”获取利润。第二种方法是歧视，当分散经营的受管制厂商能够在其他市场中向竞争者限制供应垄断的、受管制的产品时，就会出现歧视。实行歧视战略的厂商可利用这种竞争优势在这些市场上索取高价。第三，当受管制厂商将在其他市场的经营成本作为提供被管制产品的成本来对待时，就会出现交叉补贴。通过提高被管制产品的价格，管制者把这些成本转嫁给消费者。这些隐性的补贴会为厂商在其他市场上带来利润，并会阻止潜在的竞争者供给这些产品。

这些问题带来了不同的对策。允许厂商竞争垄断特许权可以带来低价和有效率的生产。而对专营权合同的监督与常规管制下的监督模式相同。价格同成本的分离可使受管制厂商从革新中获得一些利润，并使其无法从交叉补贴中获利。一种分离价格与成本的方法是“管制延迟”（regulatory lag），在成本改变后推迟价格的变动。另一种方法是当管制者根据通货膨胀或预测的生产率，而不是根据厂商的实际经营来调整价格时，实行“价格上限”（price cap）。通过结构变革或者会计方法将受管制业务和非管制业务分离，或是制定政策以阻止受管制厂商在其他市场中经营，都可以有效阻止歧视和交叉补贴的发生。

应　用

垄断管制是地方和联邦政府的一个重要职能。在地方层次上，对于垄断性行业比如说有线电视和居民垃圾收集行业，城乡政府可以控制特许权竞争，实行收益率管制。州政府在调节地方电力分配、地方或州内电信业、天然气配送时发挥着更大的作用。在水供应方面，有时候也包括电力供应方面，国家或地方政府自身就提供着垄断服务。

在联邦层次上，已有许多机构负责管制存

在规模经济和具有垄断倾向的行业。联邦能源管制委员会（Federal Energy Regulatory Commission）管理州内电力分配和石油天然气管道的价格。尽管国会在1980年解除了大部分的管制，但是州际贸易委员会（Interstate Commerce Commission）仍然管制着铁路和货运行业收取的价格。联邦通讯委员会（Federal Communications Commission）的职责之一就是监督地方电话公司对州内通话的收费和长途电话公司的收费。监督以阻止垄断主要是法院的反托拉斯部门和联邦贸易委员会的职责，还有其他部门负责监管诸如航空、电台和银行等特定行业。

1051 无论是地方还是联邦，收益率管制都首先要估算受管制厂商所能提供的产量。原则上，该产量取决于管制者的定价，但实际上这种估算可能要相当准确，因为许多受管制的服务（如电话接线以及电力）的需求对管制价格的变化很不敏感。然而这种估算应能反映出市场规模的变化，比如说人口增长或者行业发展。

接下来要估算提供计划产量所需的成本。一类是经营成本，它与受管制厂商各年的经营有关。管制者一般每年把这部分成本转嫁给费率的支付者。典型的例子是劳动力和能源成本。管制者根据受管制厂商提供的数据来估计这部分成本。但是由于这部分成本要转嫁出去，受管制厂商没有多少动力去提高生产效率，而且它们还可虚报与受管制服务无关的成本来增加利润。因此，为减少浪费并确保准确，管制过程还包括对成本数据的审查。许多管制观察者都怀疑管制者能否准确评估这些数据并使管制有效。

关于确定投资成本的争议更多。投资成本指工厂和设备在一定时期内的耗费。对大多数受管制的垄断厂商来说，这些成本及其使用期限都是可观的，比如说电厂及其配电系统以及本地电话服务的有线网络。因为这些设施使用期限很长，其成本一般要在受管制厂商的寿命期内收回。因此管制者通常选择一个折旧期限，在一定时期内将这部分成本分摊给费率的支付者。

投资成本回收的延迟也意味着必须允许投资人从其投资中获得一定回报，使他们有动力对周期长的工厂和设备投资。因此，管制者每年都会允许投资者从其未计折旧的投资中得到一定的收益率，通常称为基础收益率。投资回报同折旧费用一起由费率的支付者承担。

由于管制通过控制价格控制了投资者的回报，因此，没有一个直接的市场测度可以算出多大的收益率才可足以补偿受管制厂商的资本投入。与经营成本不同，没有数据能够显示出投资者的期望回报。管制者必须自己在管制中确定投资者的收益率并对其合理性做出解释。

原则上，收益率应能补偿投资者在受管制企业的投资因通货膨胀以及任何因投资不能完全收回的风险而遭受的价值损失。这些因素也是受管制企业所有者与消费者之间的争议主题，受管制企业的所有者希望收益率越高越好，而消费者则希望受管制服务的价格下降。管制者根据投资的收益率结合行业可比风险做出估算。

确定哪些行业的相对风险更高通常并不容易，但在多数情况下，受管制厂商是重要产品，比如电力或者电话服务的垄断者，这就意味着发生损失的风险相对较低。然而，在有些情况下，受管制厂商可能因为技术变革而失去业务。如太阳能的利用会降低用电的需求，再如使用卫星连线就不必经由当地的电话网络。另一个风险来源是通货膨胀也许会超过管制者制定可容许收益率时所隐含使用的通货膨胀水平。因此在管制中，需要基于未来竞争的不确定性、技术变革和意外通货膨胀来确定资本收益率，这也是引起争端的原因。

相关内容

1970年以前，经济学家主要将管制视为管制者借以最大化消费者福利与经济效率的方式。但从那时起，管制的作用引起了人们的怀疑，这很大程度上是受芝加哥学派的影响。经济学家们现在更关注的是管制者的动机而非假设其出于公共利益而行动。尽管消费者从价格管制中得到的利益要多于垄断者的损失，但是由于消费者比受管制厂商更分散，因而其政治影响更低。结果可以推断：受管制的行业可能将管制作为“寻租”的一种手段，从而使管制者被

它管制的行业所"捕获"。

部分出于这个原因，垄断既非管制的必要也非其充分条件。货运业、广播业和农业都是非垄断行业中价格管制和进入管制的例子。有人会用此来说明管制"捕获"会保护行业免受社会有益竞争的影响。另一方面，多数城市中的地方性报纸都具有未受管制的垄断力量。

垄断管制的核心是价格。垄断理论虽然能够对高价格和低产量做出预测，但对影响产品的其他因素，比如说质量，却没有那么明确的论述。当然，价格管制也需要人们关注使垄断产生影响的其他方面。由于对收益率的管制使垄断厂商将成本转嫁给消费者，因此厂商会为其服务"镀金"，使收益率高于资本成本，或以消费者的花费为代价来满足企业管理者提高技术或质量的愿望。

除了产品的质量以外，管制者还需要参与到受管制厂商的组织当中。为了防止交叉补贴或者歧视的发生，受管制厂商同它未受管制的分支机构以及分支机构的竞争者之间的交易需要受到仔细审查。在极端情况下，也应禁止受管制厂商参与未受管制市场的活动。

这就是为什么在 1984 年要剥夺美国电话电报公司（American Telephone & Telegraph Company）受管制的地方电话业务经营权并随后限制电话公司进入其他市场。为了阻止地方电信垄断者通过交叉补贴和歧视来使其附属机构如长途电话服务公司、设备供应商和信息相关服务供应商获利，曾经制定了许多反垄断法和管制政策。这种对其业务经营权的剥夺终止了这些繁杂的反垄断和管制政策。

随着时间的推移，学者和政策制定者们越来越意识到垄断管制的难度，为使垄断管制有效，需要关注产品的质量和厂商的组织结构，以及"寻租"和管制"捕获"的倾向。这使得人们对放松管制、管制改革、执行新的管制形式（包括价格上限和实行特许权以减轻管制带来的负效应）越来越感兴趣。

参考文献

Berg, Sanford V., and John Tschirhart. *Natural Monopoly Regulation: Principles and Practice*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1988. 一本关于自然垄断、最优定价、收益率约束、技术变革、常规管制方法之外的其他选择和放松管制的微观经济学理论基础的综述。适合有一定正规微观经济学背景的读者阅读。

Breyer, Stephen. *Regulation and Its Reform*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982. 布雷耶（Breyer）是参议院司法委员会的前首席法律顾问，他在书中描述了一些经典的、历史的、正规的管制方法，评价了运输、能源与通信领域的管制，并在结论中给出了管制改革的一些方法。尽管某些地方有点过时，但该书的内容及其易读性使其值得一读。

Crew, Michael A., and Paul R. Kleindorfer. *The Economics of Public Utility Regulation*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1986. 一本可读性强的优秀综述，该书将管制的经济理论与其历史回顾、不同管制方法的比较及其在电力、通信、天然气和供水行业的应用结合起来。书中还含有一些有关"高峰期—负荷定价"的章节。

Fromm, Gary, ed. *Studies in Public Regulation*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1981. 要理解为什么难以很好地实行管制，参见保罗·乔斯科（Paul Joskow）和罗杰·诺尔（Roger Noll）的"管制理论和实践综述"（Regulation in Theory and Practice: An Overview）。并建议阅读阿尔弗雷德·卡恩（Alfred Kahn）和乔治·J·斯蒂格勒（George J. Stigler）的评论，以及萨姆·皮尔兹曼（Sam Peltzman）有关管制经济学发展的结论章节。

Kahn, Alfred. *The Economics of Regulation: Principles and Institutions*. 1970. Rev. ed. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1988. 这本经典著作在再版时加入了一篇新的导论和一个更新的参考书目。该书对垄断管制经济学基础进行了很好的介绍，并介绍了垄断管制在许多行业的全面应用。卡恩在担任美国民航委员会主席时曾负责解除对航空公司的管制。

Schmalensee, Richard, and Robert Willig. *Handbook of Industrial Organization*. Vol. 2. New York: North-Holland, 1989. 由罗杰·诺尔撰写的关于政治学的章节和由保罗·乔斯科和南希·罗斯(Nancy Rose)撰写的关于管制的影响的章节对非专业读者来说都非常通俗易懂。在更技术性的部分中，罗纳德·布雷迪格姆(Ronald Breautigam)解释了自然垄断的最优定价政策，戴维·巴龙(David Baron)介绍了解决不完全信息问题的管制机制。

Sherman, Roger. *The Regulation of Monopoly*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1989. 该书的主要内容与前面列举的伯格(Berg)和切哈特(Tschirhart)的参考书相同，水平也接近，但是该书更强调基本理论。附有思考题。

Stigler, George J. *The Citizen and the State*. Chicago: University of Chicago Press, 1975. 收集有斯蒂格勒质疑那些认为管制是促进"公共利益"的理论和实证论证的经典论文。后来的研究工作发展并检验了斯蒂格勒的"捕获"理论，这里收集的论文仍可视为斯蒂格勒思想最清楚的表述。他是为数不多的曾因作品质量高而受人称道的经济学家之一。

1053

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；The Averch-Johnson Effect，阿弗奇-约翰逊效应；Barriers to Entry，进入壁垒；The Chicago School，芝加哥学派；Efficiency，效率；Monopolies: An Overview，垄断综述；Monopolies: Pricing and Output，垄断定价和垄断产量；Monopolies and Competition，垄断和竞争；Public Choice，公共选择；Public Utility Pricing，公共事业定价；Regulation and Deregulation，管制和放松管制。

蒂莫西·J·布伦南
(Timothy J. Brennan) 著
张玉梅 译
贺力平 校

MONOPOLIES AND COMPETITION
垄断和竞争

经济学类别：产业经济学
研究领域：产业组织和公共政策

垄断与竞争是两种相反的市场结构。市场竞争的程度越激烈，厂商产品的近似替代物越多，厂商对价格和销售的影响力就越低。竞争带给消费者和社会大众的福利构成了市场体制的理想性质。

主要术语

经济利润（ECONOMIC PROFITS）：销售收入超过成本的部分，其中成本包括生产要素提供者的隐含成本。

边际成本（MARGINAL COST）：每增加一单位产量所增加的成本。

边际收益（MARGINAL REVENUE）：每增加一单位产品销售所增加的销售收入。

边际价值（MARGINAL VALUE）：消费者每增加一单位产品的购买所得到的新增加的价值。

市场（MARKET）：买者和卖者协商商品交易的场所，不必然局限于某一地理位置。

市场结构（MARKET STRUCTURE）：影响厂商销售条件的市场特征，例如厂商数目、产品差异程度以及进入难易程度。

综　述

如果把市场结构按照竞争程度大小来划分的话，那么完全竞争和完全垄断代表这一划分的两极。尽管在现实中二者均很少见，但这两种典型的市场结构和它们在价格、产出和效率方面的不同结果，提供了评价实际市场表现的参考点。

完全竞争市场有四个重要特征。第一，它要求有数量众多的厂商，每个厂商的产量只占整个市场总产量的一个非常小的比例，它们中的任何一个都没有能力影响商品的价格。每个厂商都不能通过限制产量来提高价格或者通过降低价格来扩大产出。第二，进入和退出市场都很容易。资源是可流动的，因此当存在利润时，厂商可以容易地进入；反之，亏损时则可以方便地退出。第三，完全竞争市场要求同质产品。第四，假定市场系统内部的信息是完全的，每个买者和卖者都拥有关于市场条件的完全信息，比如价格和替代物的可得性等这些影响其买卖决定的信息。

从第一、第三和第四个条件可以看出，厂商是价格接受者：价格由供给和需求共同决定，单个厂商在这个价格下生产产品并实现利润最大化。厂商如果提高价格，将会失去原来的顾客。例如，一个农夫在一个地方农贸市场上出售西红柿，如果市场价格是 0.39 美元/磅的话，农夫就不可能要价 0.59 美元/磅。除非在消费者眼中看来，这个农夫的西红柿和其他同类产品有明显的区别并且认为 0.20 美元的额外支出是合理的。在产品差异的程度足够大或者消费者的信息是不完全的（他们不知道市场上有 0.39 美元/磅的西红柿在出售）情况下，卖者才能在一定程度上实现对价格的控制。只要有许多小厂商存在并且市场进入和退出都很容易，生产有差别产品的厂商之间仍被认为是竞争性的，尽管这种竞争是不完全的。

第二个条件，厂商进入或退出是自由的，

从长期来看，这保证了价格仅仅补偿每单位产品的成本。生产成本既包括购买或雇佣生产要素（劳动、资本、原材料）的显性成本，也包括生产要素所有者的隐性成本。在决定经济利润时，对所有者付出的隐性成本和个人资金及设备投入的弥补作为成本的一部分包含在正常利润中。如果价格高于平均成本，厂商获得经济利润（超过正常利润的利润）。结果，其他厂商将进入这个行业，产出将增加，价格将下跌直到经济利润完全消失。如果价格降低到平均成本之下，厂商遭受亏损，厂商将退出这个行业，产品供给将减少，价格将会上升。只有当价格等于每单位产品的平均成本时，厂商才没有动机进入或退出这个行业，这个行业将保持长期均衡。

在和完全竞争市场相反的完全垄断市场中，只有唯一一个厂商生产和销售商品，该商品没有任何相近的替代物。垄断这个术语既能用来描述市场又能用来描述厂商，因为这个厂商生产了整个市场的产出，消费者只能从这个厂商处购买商品而别无其他选择。

1055

垄断厂商是否存在取决于对产品定义的宽泛程度，因为垄断权力的大小取决于消费者对可替代物可得性的判断。从反托拉斯案件中举一个例子，杜邦公司（Du Pont）被指控垄断了玻璃纸生产的75%的份额。如果杜邦的产品拥有100%的市场占有率，它还是一个垄断者吗?在玻璃纸上，它确实是完全垄断者，但是如果杜邦公司提高了玻璃纸价格，消费者会容易转向其他包装材料吗？如果杜邦公司产品的价格持续上升导致了大量替代品的出现，并且某些材料可能是很好的替代品，以致相关的市场定义变得更加灵活，而不仅仅局限在玻璃纸上，那么即使占有100%的玻璃纸市场，杜邦公司也不会构成事实上的垄断。

与竞争厂商不同，垄断厂商能将价格确定在边际成本之上，但这样做的能力取决于可替代物的可得性。一个垄断厂商没有能力把价格控制在它所选择的任何水平上，也并不必然获得利润。需求制约了它控制价格的能力。在给定的需求和成本条件下，只有一个唯一的能使利润最大化的价格和产量组合。如果需求减少或者成本上升，一个曾经获得利润的垄断厂商可能发生亏损。

一个有利可图的垄断厂商要保持它的垄断地位并继续盈利，必须有进入壁垒。进入壁垒包括规模经济、绝对成本优势、对稀缺资源的控制、特许权或其他法定进入限制。这些因素中，规模经济和绝对成本优势需要加以说明。规模经济出现在产量占整个市场份额的一个较大比例以使单位成本降至最低的时候，之所以需要较大产量，原因之一就是资本设备投资金额巨大。当一个大厂商能比两个或更多的小厂商以较低的单位产品成本来满足全部市场需求时，在这个行业中将只能容纳一个厂商，自然垄断随之形成。和潜在的竞争对手相比，如果一个厂商能够以较低的单位成本生产，则这个厂商就有绝对成本优势。

如果市场进入被有效禁止，垄断者得到的利润将长期存在。消费者支付的价格包括向企业所有者支付的超过企业主对生产所贡献的部分，而缺乏竞争将使得这种状况得以继续。

应　用

一个市场体系在竞争条件下运行得最有效率，这里的效率包括生产效率和配置效率。资源得到最优配置，没有在不使某些人的状况变坏的同时使任何人的状况变得更好的重新配置。消费者最需要的商品和服务可以以最低单位产品成本得到；而且，这些商品和服务的售价正好等于成本。换句话说，竞争市场以最低的价格提供给消费者最大价值。为了实现这个目标，资源必须被整合利用而无浪费，商品售价必须正好等于成本，商品和服务的组合必须是消费者所最需要的。市场竞争越激烈，越有可能产生这种结果。

因为在竞争市场中，单个厂商不可能为了增加利润而提高产品价格，他必须通过降低成本来增加利润。因此在所有可应用的技术中，厂商有动机采用最有效率的技术。竞争也提供了另一种激励，即在面对更有效率的竞争对手时，以较高成本运行的厂商将会由于定价过高而被挤出市场。完全竞争市场模型对生产效率

进行了预测：从长期来看，在给定技术状态和投入要素价格的前提下，厂商的单位产品成本达到最低。

而且，正如上面所说，价格最终等于单位产品的生产成本。引起价格偏离成本的需求变动会导致厂商盈利或亏损，而这意味着资源响应消费者需求或成本变化而流入或流出一个行业。从长期来看，竞争市场提供的商品和服务数量恰好等于消费者在价格等于单位成本条件下所需要的数量。

一个完全竞争的市场也能实现配置效率。在竞争的产出水平下，边际价值（消费者从购买的最后一单位产品中获得的价值）等于边际成本（生产最后一单位产品所耗费的资源成本）。如果边际价值超过了边际成本，产出带给社会的净福利将会随生产的扩大而增加，因为增加一单位产出获得的价值大于生产中耗费的资源成本，产出扩大就会增加社会净福利（资源成本净值）。类似的，如果边际价值小于边际成本，产出减少将会提高社会净福利，因为生产最后一单位产出耗费的资源成本大于消费者得到的利益。当边际价值等于边际成本时，既定产出水平使净社会福利达到最大化。

1056

边际价值等于边际成本的情况发生在竞争市场。当价格等于边际成本时，竞争的厂商实现了利润最大化。只要厂商的边际收益（生产一单位产品所获得的额外收益）大于（或小于）边际成本，厂商就能够通过提高（或减少）产量增加利润。例如，如果边际收益是10美元，边际成本是7美元，厂商就可以通过扩大生产增加3美元的利润。对于竞争厂商来说，由于每销售一单位额外产品增加的收入等于其价格，因而价格等于边际收入。因此，当价格等于边际成本时，厂商在此产量下实现了利润最大化。价格也是消费者的边际价值，因为它反映了消费者愿意为最后一单位商品所支付的价格。因此，当边际价值等于边际成本时，此时的竞争性产量使社会福利实现了最大化。当所有的市场都发生这种情况时，最优的商品和服务组合被生产出来，生产是有配置效率的。

另一方面，垄断并不必然带来生产效率，在垄断厂商利润最大化的产量下，配置效率不存在。一个垄断厂商可以通过削减成本增加利润，但是除非进入壁垒比较弱，否则它不可能像在竞争市场中那样有压力使成本降至最低水平。正如上面所说，垄断厂商并不必然获得利润；但是，如果它的产品价格高于单位成本，只要存在进入壁垒，垄断利润就将长期存在。

垄断厂商的利润最大化发生在价格（或者边际价值）超过边际成本时的产量下。增加产出将增加社会净福利，但这会减少垄断厂商的利润，因此垄断厂商并不会照此去做。之所以如此，是因为垄断厂商的边际收益小于价格。因为垄断厂商面对的需求曲线就是整个行业的需求曲线，增加一单位商品的销售会引起以前销售的所有商品的价格下降。增加的一单位商品销售量所增加的收益等于垄断厂商从增加一单位商品销售本身所得的收益减去以前的商品因价格下降带来的收益的减少。通过生产使边际收益等于边际成本的产量，垄断厂商获得最大利润，这时价格高于边际成本。

如果一个完全竞争的行业被垄断（或者组成卡特尔），这个厂商或厂商联合体根据垄断组织利润最大化原则决定价格和产出。只要垄断不影响成本，那么垄断价格将高于完全竞争的价格，垄断产量将低于完全竞争的产量。由于边际价值大于边际成本，将存在福利损失：社会净福利将低于完全竞争条件下的社会净福利。生产将是无配置效率的。

相关内容

完全竞争和完全垄断模型提供了评价实际市场运行状况的参照点。完全竞争和完全垄断的市场情形非常少见。实际的市场既有拥有成千上万个厂商的行业（例如女装业，其中最大的四家厂商的产出仅占整个行业市场份额的6%），也有高度垄断的行业（如烟草业，其中最大的四家厂商的产出就占了整个行业市场份额的90%）。尽管高度集中的行业也可能是竞争非常激烈的，但厂商数目少意味着可以容易地实现共谋，即通过价格合作实现整个垄断行业的利润最大化。共谋可以通过正式的价格协议以明确的形式存在，也可以通过相互认可某

种定价模式的形式存在，共谋在美国是非法的。

像航空业或发电业等少数行业，因为规模经济的作用，行业内厂商数目较少时才能使生产效率提高。除此之外，完全竞争被认为是最理想的市场类型，因为这个市场具有上面所讨论的效率特征。而且，亚当·斯密（Adam Smith）关于市场是一只"看不见的手"的理论认为，资源的最优配置不是由个人决定的，而是由许多相互独立的决策者相互作用而形成的，并非通过集中的决策体系得到。集中的决策体系是指一个由政府、单个厂商或一组厂商来决定生产决策的体系。

美国公共政策在几部反垄断法中表达了这种理念：1890 年的《谢尔曼反托拉斯法案》（Sherman Antitrust Act）、1914 年的《克莱顿法案》[Clayton Act，后来由 1936 年的《鲁宾逊·帕特曼法案》（Robinson-Patman Act）和 1950 年的《塞勒-基福弗反兼并法案》（Celler-Kefauver Antimerger Act）修正]，以及 1914 年的《联邦贸易委员会法案》（Federal Trade Commission Act）。《谢尔曼反托拉斯法案》第一部分禁止"所有限制贸易的合同、合并和共谋"。禁止厂商在控制价格和产量方面进行共谋，无论是通过正式的卡特尔安排还是不那么正式的价格约定计划。该法第二部分把垄断、企图垄断或与其他人"合并或共谋"垄断视为非法。按照《克莱顿法案》的修正条款，不管什么行为，只要有"减少竞争或制造垄断的倾向"，则被视为非法。《联邦贸易委员会法案》建立了联邦贸易委员会（FTC）来起诉不公平竞争行为和禁止发布虚假和误导性广告。

反垄断法的经济依据来自于完全竞争和垄断的比较。如果一个完全竞争的行业变成垄断的（或一组厂商共谋像一个垄断者那样采取行动），产量会减少，价格会上升。生产者的所得以牺牲消费者利益为代价，社会便受到福利损失，来自商品生产和销售的净社会福利将减少。如果行业进入被有效地禁止，利润便不能继续发挥它在指导资源配置上的社会作用，消费者支付的价格便高于在正常利润水平下应支付的价格，而这反映出竞争的缺乏，而不是企业所有者对生产的贡献。另一个问题是关于市场权力：垄断或卡特尔的决策是集中的。与指导竞争结果的分散的和非个体的决策相反，产出和价格决策由具有广泛影响力的相对少数个人做出。

参考文献

Adams, Walter, ed. *The Structure of American Industry*. New York: Macmillan, 1990. 概述了美国 11 个重要行业的结构、经营行为和运行情况。对于对将垄断和竞争理论与现实产业相联系感兴趣的普通读者和学生来说很有价值。关于公共政策的结论部分从强调市场力量的社会成本角度概述了有关大厂商规模和反托拉斯法实施的争论。

Machlup, Fritz. *The Political Economy of Monopoly: Business, Labor, and Government Policies*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1952. 为了使"复杂事物便于普通读者理解"，马克卢普（Machlup）全面详述了垄断以及政府对垄断所采取的政策。在有争论的地方，他对双方的观点都有介绍，但偏重其中一方。全书写作引人入胜。

Massel, Mark S. *Competition and Monopoly*. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1962. 从多种不同角度说明了最优竞争程度的决定和维持过程，以及有助于实际决策的形成的往往相互冲突的目标。该书重点关注反垄断政策中法律与经济的相互关系。它既适合普通读者阅读，也适合专业人士阅读。

Robinson, E. A. G. *Monopoly*. New York: Pitman, 1948. 剑桥经济学系列丛书之一。现将这本书推荐给希望对垄断概念有一个快速全面了解的普通读者或学生。内容涉及价格和产出的决定、福利效应、垄断是如何确立的、垄断与产业效率和稳定的关系以及与垄断有关的法律。

Scherer, F. M., and David Ross. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston: Houghton Mifflin, 1990. 这是一本百科全书式著作，内容包括市场结构、推动或减少垄断的市场条件、商业实践和反垄断政策。理论介绍结合实证证据，读者至少需要有基本的经济分析知识，是一本有价值的参考书。

Stocking, George W., and Myron W. Watkins. *Monopoly and Free Enterprise.* New York: Twentieth Century Fund, 1951. 除了书名所示内容外，该书还对只有几个卖者的市场情形进行了理论和应用上的讨论。书中对反垄断法和重要案例也有论述。作者认为，在放任政策条件下的商业行为促成了垄断，因此使垄断管制成为必要。该书适合普通读者和大专院校学生阅读。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Barriers to Entry，进入壁垒；Competition: Perfect vs. Imperfect，完全竞争和不完全竞争；Efficiency，效率；Equilibrium: Long-Run，长期均衡；Market Structure，市场结构；Monopolies: An Overview，垄断综述；Monopolies: Pricing and Output，垄断定价和垄断产量；Monopolies: Regulation，垄断管制；Profit in a Competitive Economy，竞争经济的利润。

凯瑟琳·怀廷 (Cathleen Whiting) 著
张玉梅 译
贺力平 校

MONOPSONIES
买方垄断

1058 **经济学类别**：*产业经济学*
研究领域：*产业组织和公共政策；劳动力市场*

买方垄断是指对于某种物品的潜在卖者来说只有唯一买者的市场情形。与垄断相反，垄断市场上只有唯一的卖者。所涉市场可能是各种产品或服务的市场，但是买方垄断讨论的大都与劳动力市场相关。买方垄断型劳动力市场对所涉个人的工资和雇佣有重要意义。

主要术语

竞争性劳动力市场（COMPETITIVE LABOR MARKET）：指这样一种劳动力市场，即一个厂商可以按照其需要雇佣尽可能多的工人而不会影响现行的市场工资率。

边际劳动成本（MARGINAL LABOR COST）：厂商多雇佣一个工人带来的总劳动成本的增加量。

边际收益产品（MARGINAL REVENUE PRODUCT）：厂商多雇佣一个工人带来的新增收益。

买方寡头（OLIGOPSONY）：指对于潜在卖者只有少数几个买者的市场情形。

要素投入（RESOURCE INPUTS）：生产商品和服务所需的基本投入—— 劳动力、资本以及自然资源，也被称为生产要素。

向上倾斜的市场供给（UPWARD-SLOPING MARKET SUPPLY）：表示一种市场关系，即只有连续提供较高的小时工资，大量的劳动力（比如，用工时来衡量）才会进入一个特定的劳动力市场。

综　述

买方垄断在很大程度上是一个理论概念，它在现实中极少能被观察到。传统上设想的只有一家公司的孤立的“磨坊小镇”以及类似的情形现在极少能看到。和买方垄断相近的一个概念是买方寡头，它在现实的市场中相对更容易被观察到。在买方寡头市场上，只有少数几个买者购买卖者提供的产品和服务。虽然在经济学上对买方寡头所做的研究并不多，但是通常假定在买方垄断市场上发现的任何市场行为基本上都符合买方寡头市场的情形。买方垄断的一般理论适用于任何产品和服务，但是作为一个实际问题，产生买方垄断所需的内在条件几乎在劳动力市场上全部存在。此外，经济学家们倾向于将劳动力市场作为买方垄断的一种和社会最相关、最重要的应用来集中加以研究。

买方垄断的理论分析得出了一个一般性结论，这个结论适用于提供特定产品和服务的任何市场：在只有唯一买者的市场情形下，唯一的买者将会比不存在买方垄断的情况购买更少的产品，并且为每一单位产品支付更低的价格。当把这种分析应用于劳动力市场的时候，它显示劳动的唯一买者（雇主）将会比在不存在买方垄断的劳动力市场上雇佣更少的工人，支付更低的工资率。劳动力市场中存在买方垄断或买方寡头的理论基础是，市场中工人的专业化技能水平较高，并且相近的可供选择的职位很少。这样，这个市场就代表了工人们认为合理可行的所有就业机会。本质上，雇主的高度集中，再加上工人的低流动性，将会造成买方垄

断的劳动力市场，并产生上述与之相关的工资和雇佣结果。高度的雇主集中可归因于一种情形，即在特定的市场上只有唯一的雇主，但是它也可能反映几个厂商联合行动并承诺不相互争夺工人的行为。

在一个特定的劳动力市场上，作为唯一雇主（买者）的厂商必定面临一个向上倾斜的劳动力市场供给曲线。劳动力供给曲线向上倾斜的结果是，当买方垄断厂商想要吸引和雇佣更多工人时，它必须提供足够高的工资。结果是，雇佣额外工人的附加成本比工资率本身要高。之所以会产生这一特定结果，是因为买方垄断的厂商必须向所有工人支付高工资，而不是仅仅支付高工资给它最后雇佣的那个工人。让我们来看下面的例子。假定如果一个厂商支付每小时 9 美元的工资，它可以吸引到 50 个工人。1059 但是，如果它想雇佣 51 个工人，它必须支付每小时 10 美元的工资来吸引一个额外的工人。这样厂商的总劳动成本由 450 美元（9 美元×50）变为 510 美元（10 美元×51）。在这个例子中，雇佣额外一个工人的额外成本是 60 美元，它被称为边际劳动成本，并且远远高于所支付的 10 美元的工资。

雇佣更多工人的额外或边际成本超过现行的工资率的事实，导致了买方垄断厂商的工资和雇佣行为不同于不存在买方垄断的情形。不存在买方垄断或买方寡头的劳动力市场指的是竞争性的劳动力市场。所有正规经济分析都隐含着一个基本假设，即任何类型市场中的厂商都将以追求自身利润最大化（或损失最小化）的方式来经营。利润被定义为厂商的总经营收益和它的总经营成本之间的差额。

经济理论中有一个特殊的经营准则，这一准则能够确定一个公司利润最大化水平下所使用的劳动数量。只有当增加工人所带来的总收益的货币增量大于雇佣额外工人所带来的总成本的货币增量时，厂商才可能雇佣额外的工人。雇佣额外工人所带来的货币收益的增量被称为工人的边际收益产品。只有在劳动的边际收益产品大于其边际成本时，增加一个工人才会使增加的经营收入大于增加的经营成本。这样，利润最大化的厂商将会不断增加雇佣量，直到劳动的边际收益产品正好等于劳动的边际成本。回顾一下，对于一个买方垄断厂商来说，劳动的边际成本将会大于市场供给曲线上的工资率。结果是，买方垄断厂商在最大化利润时的劳动使用水平将会低于完全竞争性劳动力市场上劳动的使用水平。并且，在这一雇佣水平下，工人的边际收益产品将会大于其工资率。

应　用

在买方垄断型劳动力市场中，厂商被认为比在竞争性劳动力市场中雇佣更少的工人并支付更低的工资。这种工资和雇佣结果有时会带有“买方垄断剥削”的性质，这个术语的使用者为其赋予了各种程度的价值判断内涵。在厂商发现在现行的工资水平下不能雇佣到它所需要的工人数量的情况下，从工人的角度来说，对于买方垄断工资存在剥削这样一个粗略的实证检验应该有一个更普遍的理解，即他们的工资小于他们对经营收益的贡献。

但是，剥削是一个规范的概念，并且取决于在一般情况下，人们对于工资和收入的“公平”或“公正”分配方式的伦理判断。那些以这种方式被剥削的人不一定总是流动的农村工人，也可能是年收入达百万美元的职业运动员、火箭科学家或大学教授。术语“剥削”的使用不含任何价值判断，只是描述了工人的边际收益产品大于他或她的工资的情况。然而，因为经济分析只能解释观察到的市场行为，实质上经济理论在这样的事实前不能得出一组确切的判断。此外，一家厂商面临着某类劳动力向上倾斜的供给曲线的事实，可能也并不是厂商所能控制的。因为，它很大程度上取决于工人的技术水平和工人工作的流动性。如果厂商不能以一个追求利润最大化者的方式行事，将会违背所有经济行为分析的基本假定——对于厂商和个人资源拥有者来说都是一样的。

劳动力市场上由于买方垄断造成的工资和雇佣的影响，可以通过强加工资下限或工会运动加以缓和。这样，发现劳动力市场很大程度上是一个买方垄断的实证研究将会为推进最低工资立法或工会立法提供依据。多种实证研究

已经被用于在各种劳动力市场上评估买方垄断的存在性和重要性。一致的观点似乎是，整体上在美国劳动力市场中买方垄断并不是一种普遍存在的现象。然而，在地方或局部地区的建筑工人、报纸印刷工人、护士以及公立中小学教师的劳动力市场中会发现一些小型的买方垄断市场。

买方垄断理论的一个更为常见的应用领域是职业运动行业中的工资和薪酬结构、竞争性、所有者共谋以及行业内的自由代理制或保留条款合约。如果没有自由行动规则，潜在的雇主数量将会增加，职业运动行业将会不再是一种严格的买方垄断，并且运动员们似乎将更容易得到与其边际收益产品相等的薪水。从买方垄断型劳动力市场中的工资特点来看，可能存在也可能不存在普遍的公众利益呼声。需要注意的是，如果年收入达百万美元的球员们受到专业球队剥削，就会出现异常之多的罢工。

1060

劳动力市场买方垄断的另一个非常重要的应用是与它相关的所谓工资和雇佣歧视的问题。从经济学角度来说，工资和雇佣歧视是指厂商针对相同的工作向不同的工人支付不同的工资，或者是在现行的市场工资率水平下雇佣较少的工人。这种类型的工资和雇佣的分割甚至在缺乏雇佣者偏见或威胁的情况下也有可能发生。当具有不同劳动供给特征时，如果根据工人们对工资的各种比率增长的反应可以识别出（根据某种特征，诸如性别、民族或种族）不同类型的工人，那么这种工资歧视对于厂商来说就是有利可图的。在买方垄断情况下，由于只有一个厂商面对劳动力的市场供给，所以买方垄断的存在特别容易导致厂商采取这种歧视行为。

根据经验研究，经济学家们对于商品市场上的买方垄断或买方寡头的关注相对较少。已经进行的研究表明，汽车零配件、鲜奶、烟叶以及原油都可能是那种具有明显的买方垄断价格和数量影响的市场。在一个非常抽象的水平上，这些研究可能与考察所谓的市场环境中社会福利的损失有一定的关系：在此市场环境下，企业可以行使买方垄断力量的某些要素。一般情况下，社会的货币损失注定会发生。因为，即使购买厂商可以对单位产品支付较低的价格，厂商也只能买到较少的商品。但与此同时，卖方也只能获得较低的单价并且只能卖出较少的产品。由于买方垄断所带来的社会成本问题难以解决，普通读者对相关理论感到难以把握是可以理解的。然而，通过使用需求和供给分析可以恰当地证明（以书面的形式）这一理论。

相关内容

从 20 世纪 30 年代早期英国经济学家琼·罗宾逊（Joan Robinson，1903—1983）和 A. C. 庇古（A. C. Pigou，1877—1959）的研究至今，对于买方垄断和买方寡头已经建立起充分的理论分析。他们的分析在很大程度上似乎受到将主流的收入分配理论扩展到竞争性市场以外的市场情况这一愿望驱使。收入分配理论这一成就归于美国经济学家 J. B. 克拉克（J. B. Clark，1847—1938）的研究。从罗宾逊和庇古的研究以来，很少有理论上精炼的著作出现。经济学在整体上已经日益被分割，对于买方垄断和买方寡头的研究维持在一个相当小的专门经济领域。这是一个甚至没有包含在《新帕尔格雷夫经济学大辞典》（*The New Palgrave: A Dictionary of Economics*，1987）的近2 000个词条中的主题。经济学教科书，包括那些劳动力市场经济学的专业教科书，对于这一主题也仅使用了较少的篇幅来介绍。它不是一个外行人容易理解的经济学主题，因为它需要相当严格的数量和统计技术来进行合理的理论或实证分析。这些年来所做的实证研究几乎总是出现在主要迎合专家口味的、具有高度的技术性和学术性的期刊中。

人们已经很好地证明了白种男人与女人和少数民族之间的稳定、持续的工资差异。一般的倾向是将这种收入差异归咎于一般意义上雇主歧视的存在。工资差异可以部分地反映经济学意义上的工资和雇佣歧视，并且与劳动力市场上白种男人和各种少数族群的劳动力市场供给特征的差异有关。利用买方垄断和买方寡头来解释劳动力市场上的工资和雇佣歧视的起源和性质，看来是对于这一主题的更有前景的应用。

参考文献

1061 Bunting, Robert L. *Employer Concentration in Local Labor Markets*. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1962. 这本180页的学术著作已经过时，但是它仍然代表了美国现有的对买方垄断最为详细的研究。利用1948年县级数据进行研究的结果表明，正如对雇主集中度的各种测量结果所展示的那样，买方垄断在美国也不是一种普遍存在的问题。

Clark, John Bates. *The Distribution of Wealth*. New York: Macmillan, 1899. 这本参考书被认为是研究工资和工人生产率之间关系的极具代表性的早期权威著作。它更多地站在历史思想的角度论述，而不是一本关于经济学理论的技术性著作。作为反映早期经济分析的性质的一个很好的例子，它在没有使用图表和公式的情况下进行了严格的分析。

Ehrenberg, Ronald G., and Robert S. Smith. *Modern Labor Economics*. 3d ed. Boston: Scott, Foresman, 1988. 这是一本标准的本科水平的劳动经济学教科书，利用3页的篇幅介绍了买方垄断。只需理解基本的需求和供给机制，便足以读懂其分析内容。

Fleisher, Belton M., and Thomas J. Kniesner. *Labor Economics: Theory, Evidence, and Policy*. 3d ed. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1984. 一本中级劳动经济学教科书，用一章的篇幅对买方垄断进行了分析，包含了理论和实证检验的内容。中级水平的供求经济学知识对读者来说非常有用，即使对于其中的某些部分并不是必需的。

Noll, Roger C. "Major League Sports." In *The Structure of American Industry*, edited by Walter Adams. 6th ed. New York: Macmillan, 1982. 团队运动行业，由于它的运行规则和特殊的法律地位（即该行业可以有效地限制经济竞争），为研究形成中的买方垄断提供了一个好机会。这部著作极好地讨论了运动员市场的市场结构，以及导致买方垄断存在的所谓保留条款的性质，内容容易掌握。

Pigou, A. C. *The Economics of Welfare*. 4th ed. London: Macmillan, 1932. 这部著作和琼·罗宾逊的著作（下面将提到），介绍了对劳动力市场买方垄断以及对工资和工人的雇佣剥削概念的准确分析的起点。阅读这部著作需要具备研究生水平的经济学知识，但是正文的论述没有使用任何图表和数学工具。

Robinson, Joan. *The Economics of Imperfect Competition*. London: Macmillan, 1933. 阅读这部著作需要具备研究生水平的经济学知识。该书使用了大量的图表和数学工具。

Rottenberg, Simon. "The Baseball Players' Labor Market." *Journal of Political Economy* 64 (June, 1956): 242-258. 尽管过时了，这篇文章仍然极具可读性，关于职业棒球业的组织、保留条款经济学以及买方垄断的存在的讨论颇具趣味性。

Scully, Gerald W. "Pay and Performance in Major League Baseball." *American Economic Review* 63 (December, 1974): 915-930. 阅读这篇论文需要高级经济学和统计学知识。对普通读者来说，了解如何衡量运动员的边际收益产品将是有用的。文章将这种估计与运动员的合同工资进行了比较，用于估计运动员的被剥削程度。

互参条目

Cartels, 卡特尔; Collusion, 共谋; Types of Discrimination, 歧视的种类; Elasticity, 弹性; Exploitation, 剥削; Labor Economics, 劳动经济学; Labor Supply of Women, 妇女的劳动供给; The Marginal Principle, 边际原理; Microeconomics, 微观经济学; Productivity and Wages of Labor, 生产率和劳动工资。

沃德·锡尔曼 (Ward Theilman) 著
毕 娟 译
狄承锋 校

MONTE CARLO METHODS
蒙特卡罗方法

1062 **经济学类别：** 数量方法
研究领域： 计量经济学和数学模型

蒙特卡罗方法是用由计算机生成的随机数进行的计算机模拟。进行蒙特卡罗模拟是为了研究和预测经济系统的结果，比较计量经济学中的不同估算方法和检验程序，并从数值上对在金融经济学和计量经济学中被称做积分的复杂的数学公式进行评价。

主要术语

计量经济学模型（ECONOMETRIC MODEL）： 一系列描述经济变量间关系的方程。

积分（INTEGRAL）： 一种类似于加权平均的数学公式。

蒙特卡罗试验（MONTE CARLO EXPERIMENT）： 一系列蒙特卡罗模拟。

蒙特卡罗模拟（MONTE CARLO SIMULATION）： 使用计算机生成的随机数对给定环境或行为进行的计算机模拟。

随机数（RANDOM NUMBERS）： 随机产生的数据。

随机过程（RANDOM PROCESS）： 具有不确定结果的过程。

重复（REPETITION）： 一系列反复模拟中的一次模拟。

综　述

"蒙特卡罗方法"这一术语被用做使用由计算机生成的随机数进行计算机模拟的同义词。计算机生成的随机数被设计成如同依某种概率分布生成的数。该词得名于赌城蒙特卡罗，在第二次世界大战期间，"蒙特卡罗"这一名称曾是在研制原子弹的秘密工作中所采用的代码。这种方法以源自研究赌博游戏的概率论为基础。在经济学中通常有两类问题可用蒙特卡罗方法处理。

第一类问题在本质上是或然的，或者说是一种概率问题，这类问题涉及对经济行为的模拟，而这些经济行为可被描述为一个复杂随机过程的（数值）结果或具有不确定结果的过程。这种结果的不确定源于本质上的不确定，它是对于诸如天气条件的物质环境或人的行为的随机性的一个统称。例如，国民总产出和消费是依赖于天气条件、其他经济因素以及（有时是）随机的人的行为的结果。

随机过程由计量经济模型（一种可存入计算机中的方程组）来正式描述。过程的结果就是方程组的解。在一项模拟中，首先要编制计算机程序来生成能表示某种特定结果的随机数。该过程的结果，或者说被模拟的经济行为，是通过计算机编程用这些随机数来解这个方程组而获得的。

大多数问题的目标都是为了更好地理解这个过程。因此，模拟要重复多次，每次模拟或重复都会生成一系列新的随机数并且其结果通过在计算机中解方程被模拟或"观察"出来。通过重复该过程，经济学家可观察到过程在各种不同性质的可能条件下的结果。因此，蒙特卡罗模拟经常被称为单次模拟，或蒙特卡罗试验。这些模拟结果的集合有时被称为一个样本，如样本均值这样的描述性统计量，也被报告出来。

人们通常会通过改变“因子”和“参数”的数值并在不同数值下进行模拟来做进一步的试验。“因子”一词指影响模拟结果或响应的变量。例如，在模拟描述利率如何影响投资的经济系统时，因变量是投资，而利率则是一个因子。在经济学中，因子和因变量也分别被称为外生和内生变量。参数是不同于因子并且能影响模拟结果的数值。例如，计算机生成的随机数的概率分布就是一个参数。在一些试验中，模拟结果对因子和参数值并不敏感，如果是这样的话，那么这些结果被称做是稳健的。

1063

第二类用蒙特卡罗模拟处理的问题是一系列需要对某一确定性问题给出答案的问题。一般而言，该问题是有关求一个被称做积分的复杂数学公式的值。积分类似于一个加权平均，其值不能手工计算。经济学中复杂一些的积分的例子有股票期权价格的公式以及对经济数据进行统计分析的过程中对平均性能的估计。

在此类问题中蒙特卡罗方法的基本思想是表明求复杂积分值的问题相当于求解某些概率问题中的随机过程的结果。一个反复出现的主题是：一个积分值通常等于对无穷次重复模拟试验中所有结果的平均值。实际上，这个值可以通过对大量重复试验的结果求平均来近似算出。

在某些情况下，如在计量经济学的估计问题的应用中，积分已经描述了某给定随机过程的某种性质，如一种估计技术的平均值。积分可以表示为一个随机过程的无限次重复模拟试验结果或修正结果的平均值。如前所述，其数值可通过对大量结果求平均值来近似算出。

与处理一个概率问题时一样，我们可以在不同参数和因子的值下对确定性问题做进一步模拟。严格来讲，当这些值发生变动时，确定性问题中的基本数学公式或积分均会发生变化，例如，在股票期权定价中，一个因子的值变化，如期权到期日变化，就表示了期权类型的改变。然而，观察公式如何对因子和参数值的变化做出反应通常是一件很有趣的事情。

由于一项蒙特卡罗试验通常关系到随机过程的结果，因此模拟大量结果或“观测值”是有好处的，尤其是对于那些需要求出公式的确定性问题。然而，增加观测值需要计算机进行额外的计算。研究者已经设计出不同的模拟试验，用固定数量的观测值就可获取更加精确的结果。这些设计有时称为方差缩减技术，或者称为蒙特卡罗方法。对于某个给定问题，人们经常采用各种不同的蒙特卡罗方法并对结果进行比较。

应　用

蒙特卡罗试验通常被用于模拟某给定国家的经济结果，这些结果在本质上被看做是或然的。例如，美国的经济可以用一个计量经济学模型来描述，而这一模型实际上就是一组方程。一般而言，模型的结果或内生变量，包括涉及国民利益的变量，如国民生产总值、总消费和总投资。因子或外生变量是诸如政府支出和税收的政策变量，变量与其内在的不确定性或随机性之间的关系由计量经济学模型中的方程组来描述。

在一项模拟中，外生变量的水平由研究者来选择，随机数由计算机生成。模拟结果或内生变量的水平，则由为解该计量模型而编制的计算机程序利用外生变量和随机数来决定。在预测中，研究者可通过将随机数的值设为零来模拟其“平均”结果。进一步的模拟通常也可以通过改变外生变量和随机数的值来评估在不同情境下经济的表现。

例如，一个由劳伦斯·R·克莱因（Lawrence R. Klain）开发的计量模型已被用于考察政府政策对美国经济行为的影响。在克莱因的模型中，经济行为由六个内生变量表示：总消费、工资、利润、投资、资本存量和国民收入。政府政策由三个外生变量表示：政府部门的总工资支出、政府对商品和服务的需求以及营业税。所有变量和内在的随机性之间的关系由六个方程来刻画。

1064

对于一项给定的政府政策，它对经济（内生变量值）的影响可通过求解这六个方程得到，这六个方程中的外生变量的值是与给定的政府政策和计算机生成的随机数相对应的。进一步，我们可以用新的随机数但同样的外生变量值进

行多次模拟，计算出平均的内生变量模拟值。整个模拟可重复应用于不同的政府政策，即采用不同的外生变量值。在使用克莱因模型时，我们会发现，平均而言，增加政府的商品和服务需求与降低营业税都会提高国民收入。

有大量针对美国经济的计量经济学模型。它们应用的原理基本相同，但规模依据模型中方程数的多少而各不相同。小模型会用到五六个方程，而大的计量经济学模型可能会包括成百上千个方程，这显然会有利于对经济进行更加细致的描述。最有名的大模型是在布鲁金斯研究所（Brookings Institute）开发的布鲁金斯模型、由美国商务部商务经济署构建的OBE模型，以及在宾夕法尼亚大学开发的沃顿模型（Wharton model）。

同样也有描述一个公司、一个行业或一个经济部门行为的计量经济学模型。它们的作用原理同用于描述整个经济的计量模型相同。美国纺织业、鞋业、皮革和制革业以及木材行业的模型都已开发出来。其目的在于模拟诸如总产出和利润的行业关键变量的行为，但这些模型不如描述整个经济的模型那样流行。

蒙特卡罗模拟也用在金融经济学中的股票期权价格数值计算公式中。这些公式在实际中用处很大，因为期权的真实值，或者说价格，可以由它们来确定。然而因为它们十分复杂，即便利用计算器，一些公式的数值也不能通过手工算出。幸运的是，这些公式同一些随机过程的结果有关，而这些随机过程可用蒙特卡罗试验来模拟。特别是，每个公式都是一个积分并且对应于无限次重复的模拟试验结果的平均值。因此，通过对大量重复试验的结果求平均值，可以获得近似值。为了通过固定次数重复得到更加精确的近似结果，研究者采用两种普通的方差缩减技术，即控制随机变量法和对偶随机变量法。

经济计量学涉及的是由随机过程生成的经济数据的统计分析，而蒙特卡罗试验是用于研究不同统计估计技术和检验程序的特性。研究者尤其对每个估计技术或估计方法感兴趣。比如，普林斯顿大学的斯蒂芬·M·戈德费尔德（Stephen M. Goldfeld）和理查德·E·匡特（Richard E. Quandt）就曾用模拟试验研究过一个计量经济学模型的用六种不同的估计方法算出的估计量的平均值。

在数学上，平均性能也是一种对应于某个利用无限次重复的蒙特卡罗试验的平均结果的积分。同样，在实际中其数值通过对大量重复试验进行平均来近似计算。如在戈德费尔德和匡特的模拟试验中，每个估计量的值在大量重复试验中逐次进行计算。然后算出它们的平均值并将它们同它们的估计值进行比较。在计量经济学中，研究不同检验程序的平均性能也应用了类似的程序。

相关内容

蒙特卡罗方法的命名及其正式发展始于20世纪40年代。当时这种方法被用于有关原子弹的秘密工作中对概率问题进行模拟，数学家约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann，1903—1957）就用“蒙特卡罗”这个代号给这种方法命名。在理论计量经济学中，对相关方程系统或联立方程模型的不同估计技术在20世纪50年代早期就被开发出来了。由于这些技术和模型的复杂性，在实际情况下无法对它们的平均性能进行理论上的分析。自20世纪50年代末起，在数字计算机的辅助下，旨在比较平均性能的各种蒙特卡罗模拟开始得到使用。

1065

大约在同一时期，各种计量经济学模型结果的蒙特卡罗模拟首次被用于描述公司、行业以及整个经济的行为。其目的在于更好地理解这些复杂的系统，通过对比模拟结果与实际行为来验证理论模型的有效性并对这些系统在不同情况下的结果做出预测。

相对而言，蒙特卡罗方法在金融经济学中的应用起步更晚。20世纪70年代初，复杂的股票期权定价公式被研究出来，用蒙特卡罗方法来估计其数值解则始于20世纪70年代中期。

蒙特卡罗方法在经济学不同领域的应用已相当普及。在理论计量经济学中，它们的应用已被拓展到研究不同估计技术和检验程序的表现。蒙特卡罗方法也在理论计量经济学的估计中被用于计算复杂的积分。

随着计算机技术的进步，在对经济体系的理解以及对计量经济学中构造的估计量和检验程序的评价中，蒙特卡罗方法已经并将继续发挥重要的作用。蒙特卡罗试验的结果会对各种理论问题提供有益的回馈。由于存在其他数值方法，在金融经济学对复杂积分的计算中模拟未发挥主导作用。然而，蒙特卡罗方法已在许多复杂的实际问题中显示出其灵活性和适用性，显然应用蒙特卡罗方法仍是有用的。

参考文献

Hammersley，J. M.，and D. C. Handscomb. *Monte Carlo Methods*. New York：Barnes & Noble Books，1964. 虽然该书首次出版于1964年，但它仍是一本权威的有关蒙特卡罗方法的参考书，对蒙特卡罗方法的原理和应用进行了很好的说明。第1章面向一般读者讨论了蒙特卡罗方法的性质。

Jarrow，Robert A.，and Andrew Rudd. *Option Pricing*. Homewood，Ill.：Dow Jones-Irwin，1983. 该书研究了各种股票期权的定价公式。第1章为非专业人士介绍了期权定价的一般思路。第14章面向一般读者讨论了蒙特卡罗方法在期权定价的评价中的应用。同时该书也为潜在从业者提供了参考。

Meier，Robert C.，William T. Newell，and Harold L. Pazer. *Simulation in Business and Economics*. Englewood Cliffs，N. J.：Prentice-Hall，1969. 该书对蒙特卡罗方法在经济学中的应用和随机数的生成做出了很好的解释。书中也讨论了管理科学中的存货、排队和预测问题。非常适于一般读者阅读。

Naylor，Thomas H. *Computer Simulation Experiments with Models of Economic Systems*. New York：John Wiley & Sons，1971. 很多概念通过经济学中的模拟例子来说明。该书不同于其他书籍，因为它对公司和行业开发的模型提供了详细的讨论和模拟示例。

Smith，Vincent Kerry. *Monte Carlo Methods：Their Role for Econometrics*. Lexington，Mass.：Lexington Books，1973. 这是一本很好的关于蒙特卡罗模拟在评价计量经济学中的估计技术的作用的综述。对于应用蒙特卡罗方法比较计量经济学中构造的各种估计量的优劣，提供了广泛的参考书目。适合大学生阅读。

互参条目

Econometrics，计量经济学；Forecasting，预测；Macroeconomic Models，宏观经济模型；Mathematical Economics，数理经济学；Simultaneous Equation Models，联立方程模型。

巴里·K·马（Barry K. Ma） 著
范言慧 译
贺力平 校

MORTGAGES AND THE MORTGAGE RATE
抵押贷款和抵押贷款利率

1066 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：消费者经济学和货币理论

抵押贷款是贷款人或金融机构与借款人之间的契约，借款人通常是房屋所有者。借款人获得资金并承诺在未来的一定时期内按月偿付。契约中可包括若干条款，但最重要的是关于抵押或利率的部分。

主要术语

浮动利率抵押贷款（ADJUSTABLE-RATE MORTGAGE）：一种利率随短期利率的变化而变化的长期贷款。

分期偿还率（AMORTIZATION）：未偿付余额减少的比率。

常规抵押贷款（CONVENTIONAL MORTGAGE）：一种在借贷期初即由合同确定其贷款期内的名义利率的长期贷款；也称为固定利率抵押贷款。

渐进偿付抵押贷款（GRADUATED-PAYMENT MORTGAGE）：偿还额起初较低但随着时间的推移而逐渐增加的贷款；有时也指负的分期偿还抵押贷款。

通货膨胀率（INFLATION）：商品价格上涨的比率。

名义利率（NOMINAL INTEREST）：所欠金额的增长率。

点数（POINTS）：使实际贷出额少于初始余额的一种手段。

现值（PRESENT VALUE）：等于未来资金流贴现值的金额。

价格水平可调整的抵押贷款（PRICE LEVEL-ADJUSTED MORTGAGE）：对未偿付余额和名义支付额按价格水平进行指数化调整以确定实际利率的抵押贷款。

实际利率（REAL INTEREST RATE）：名义利率和通货膨胀率之差；与所欠商品价值相比增加的那部分金额。

综　述

在多数情况下，都会有些房屋购买者没有足够的钱来支付房款。实际上，多数人都没有足够的资金一次付清房款。在这种情况下消费者可通过办理抵押贷款从银行获得余下的所需资金，条件是他或她同意偿还或分期偿还这笔款项，并为这笔为期30年或其他期限的抵押贷款的未偿付余额支付利息。利用抵押贷款购房的房屋所有者可把他或她每月的付款看做在房屋中居住而必须支付的租金。

一旦房屋所有者和银行就贷款的数额和利率达成协议，每月还款金额或住房票据也就确定下来了，这是银行的收入，也是借款人的支出。通过利用协议利率和调整现金流使贷款现值和未偿付余额相等，可以发现未来现金流的趋势。扣除了点数后，期初余额等于该笔贷款额。

点数是一种提高有效利率的方法。贷款人在初始余额的基础上确定住房票据，随后从贷款额中扣除一个占初始余额很小比例的数值作

为服务费用。联系到实际获得的贷款额，借款人要支付更高的有效利率。

银行把住房票据看做收入或是抵押资产的回报，而房屋所有者也许会把利息费用看做是一种隐含的租金，因为拥有房屋意味着居住其中而不必付租金。典型的住房票据包含利息和分期还款。由于贷款是分期偿还的，随着固定住房票据中分期偿还的部分增多，未偿付余额减少，因此利息部分减少。实付利息费用的减少可以被看做类似于某种以复利计算的储蓄计划。

抵押贷款的类型有很多，但最普通的是传统抵押贷款。传统抵押贷款有固定期限、固定的名义利率、固定的支付金额或固定的每月应付现金流。它的期限通常为 30 年。除利率是定期调整以反映短期利率的当前市场信息之外，可变利率抵押贷款和可协商利率抵押贷款相似。而渐进偿付抵押贷款则通常先确定名义利率，但允许现金流在开始时较低，然后在贷款期间逐步提高。

1067 无论何种类型的抵押贷款，有五个问题极为关键：预期回报或支出；流动性问题；通货膨胀和利率风险；违约风险；以及税收问题。这些问题在房屋所有者和银行做出以下两个决策时十分重要：是否签订抵押贷款合同和选择何种抵押贷款。银行关心其抵押贷款合同的资产收益率，收益率即是扣除点数和在无违约情况下的利率。点数会使收益率高于约定利率，而违约则会降低抵押资产组合的收益率。房屋所有者关心的不仅是利息支出，还有抵押贷款合同中规定的每月支付金额的流动性问题。

应　用

假设抵押贷款合同已标出一个指定的名义利率（i），如果这是一个无点数的传统抵押贷款，计算周期性现金流（C）就是一个年金现值问题的例子。为简单起见，假设住房票据在 30 年中每年支付一次，而非 360 个月中每月支付一次，我们假设它只包括利息和分期还款，不包含税金和保险费。人们一般用 PV 表示未偿付余额的现值，用 C_1，C_2，C_3，…，C_n 表示现金流，不管它们是否固定。抵押贷款期限是 n 年，在本例中 $n=30$。PV 等于未来现金流贴现值之和，也可以用 $C_t/(1+i)^t$ 表示，其中 i 是贴现率，t 是时间。对于年金，每年的现金流相等，所以现值公式可转化为 $C=PV/D$，其中 $D=1/(1+i)^t$。在现实生活中 D 的计算很复杂，许多商务和房地产金融教科书中都附有表格，给出在指定贴现率（i）和期限（n）下的 D 值。

例如，有一笔 200 000 美元（PV）的抵押贷款，年利率为 $i=4\%$，期限 $n=30$ 年。由于 $D=17.292$，住房票据的年偿付额 $PV/D=11\,566$ 美元/年。在第一年该住房票据的年偿付额的大部分对贷款者来说是利息收入，而对房屋所有者来说则是利息费用。给定期初余额为 200 000 美元，利率 $i=4\%$，利息收入/支出为 8 000 美元/年，余下的 3 566 美元为债务偿付额或分期付款额。如果房屋价值不变，房屋所有者可以把分期偿还看做一种储蓄。在贷款期间，未偿付余额在减少，利息支出额亦减少。由于住房票据固定，整个贷款期间分期偿还额逐年增加。

如果合同利率较高，现金流也较多。例如，若利率为 5%，$n=30$，则意味着 $D=15.372$，如果 $PV=200\,000$ 美元，则现金流为 13 011 美元/年，相当于每年新增 1 445 美元的费用。这个增加额低于利率与期初余额乘积的增加额，这是因为在整个抵押贷款期间余额是递减的。第一年的分期付款额降至仅有 3 011 美元。如果 30 年抵押贷款的利率提高到 14%，且 $n=30$，则 D 下降到 7.003，住房票据的年偿付额将被抬高到 28 559 美元/年。这些例子证实了高利率将提高住房成本的观点。

通常抵押贷款合同有初始的费用和其他点数。一个点数就是在贷款发放前从期初余额中扣除的一个百分点。例如，一笔抵押贷款的期初余额为 200 000 美元，但银行要扣除两个点数（2%），那么房屋所有者实收 196 000 美元。如果 $i=4\%$，$n=30$，虽然实贷数额少了，但现金流仍为 11 566 美元/年。点数提高了实际利率。对于给定的现值 PV，住房票据为 $C=PV/D(1-f)$，f 是代表点数的期初余额的百分比。

如果房主想借 200 000 美元，而 $f=0.02$（两个点数），那么期初余额应为 204 081.63 美元（=200 000 美元÷0.98），现金流就是 $C=11\ 802$ 美元/年。本例中的实际利率接近 4.4%。

观察抵押贷款名义利率的一种办法是将其分为三部分：无风险实际利率、风险溢价和抵押贷款期间预期通货膨胀率。由于违约风险和利率风险，银行索要的利率要高于存款利率。令 r_d=实际存款利率，α=风险溢价，r_m=抵押贷款的实际利率（$=r_d+\alpha$），p^e=预期通货膨胀率。如果抵押贷款是一个单期贷款，那么名义利率就只是 $i_m=r_d+\alpha+p^e$，而名义存款成本为 $i_d=r_d+p^e$。银行的利润率就是 $i_m-i_d=\alpha$，只反映了违约风险溢价，可能也包括中介成本的额外回报。在这个案例中，银行并无通货膨胀和利率风险。但是，抵押贷款的期限是很长的，存款的期限却通常很短。银行必须使抵押贷款利率等于预期短期利率的平均水平加上期望的利差。为此银行就要预测未来通货膨胀率和未来的短期存款实际利率。如果实际利率等于预期利率，至少平均来说相等，那么银行就可获得期望的利差收益。如果由于未来的通货膨胀超出了合同签订时的预期等因素，未来短期存款利率意外上升，那么银行的利润就会低于预期并很容易成为负值。只要银行发行名义利率固定的长期贷款但却靠吸收短期存款增加所需资金，这种情形就总是存在。

1068

在上述情形中，银行承担了通货膨胀风险和实际存款利率风险。有人认为传统抵押贷款下借款人并无利率风险。但即便借款人确实避免了实际存款利率的意外变动，在假设借款人关注实际利率 i_m-p 时，他们仍然面临通货膨胀风险。其中 p 表示实际通货膨胀率。如果通货膨胀率意外地上升，那么贷款人将受损，而借款人将获益，但如果通货膨胀率意外下降，那么情况则相反。例如，20 世纪 80 年代早期，美国名义抵押贷款利率被定在 15%的水平上，因为通货膨胀率徘徊在 10%左右。如果房主预期 10%的通货膨胀将继续下去，那么他们预期只支付 5%的实际利率。但当实际通货膨胀率下降到 4%左右时，这意味着他们要支付 11%的实际利率。

有人也许会说，如果通货膨胀率意外下降，那么房主可以提前偿付旧合同，并压低任何新合同的名义利率，通过重新融资避免支付 11%的实际利率。如果房主重新融资无须任何成本，那么该想法就是可行的。但点数和提前偿还的罚金使提前偿还抵押贷款的实际利率变得更高，这部分地抵消了这种影响。

贷款人的其他主要风险涉及违约的可能性。如果借款人确实偿还了贷款，那么贷款人的收益率就是合同约定的利率（i）。如果借款人违约，那么贷款人的回报就可能是负值。贷款人回报为负的程度取决于若干因素，如抵押品的数额。设 c 为违约情况下追回的本金的百分比，b 为遭受违约的抵押贷款的百分比。在一个单期例子中的实际收益率将为 $i^a=[i(1-b)]-[b(1-c)]$。如果是 100%抵押或更低，且部分贷款确实发生违约，那么实际收益率将低于合同利率。然而，对于多数抵押贷款来说，由于现金支付和分期偿还，未偿还余额总是低于期初交易价格。这是否意味着 c 会超过 100%？在许多情况下，抵押品价值高于贷款额，一笔抵押贷款的贷款/抵押品价值之比小于 1。然而本金收回的比率却可能会低于房屋的这种“价值”，这主要是由于两个原因：第一，取消抵押品赎回权的法律和交易成本；第二，房屋的拍卖价格可能低于设想价值。事实上，银行未必确知收回比率或违约率。然而，当把 c 和 b 解释为期望值时，就会发现对于任何给定的目标收益率（i^e），合同利率为 $i=[i^e+b(1-c)]\div(1-b)$。注意，当违约概率上升或收回比率下降时，合同利率就会上升。

在通货膨胀率较低且稳定的情况下，传统抵押贷款具有一系列合意的特征。但若通货膨胀率多变或居高不下，这些特征将不复存在。如果短期名义利率的波动仅来自于通货膨胀的不确定性，那么借贷双方都承担了通货膨胀风险。对双方来说，这一风险也可以通过几种指数化的方法消除。例如，浮动利率抵押贷款使银行每年可将抵押贷款利率重新调整为指数利率。即短期利率加上一个双方都同意的利差。如果指数利率能准确随短期存款利率而变化，

银行利差就完全不变。银行既无通货膨胀风险，也无实际利率风险。然而，这种讨论忽略了调整可变利率的上限。一旦达到上限，利率就表现得和传统固定利率一样。从借款人的角度来看，通货膨胀的风险仍可消除，但现在他承担了实际利率风险。

滚动或可协商利率抵押贷款可使双方定期按当前市场状况重新确定抵押贷款利率。如果当前市场状况反映了当时的通货膨胀，那么滚动抵押贷款就减轻了通货膨胀风险，而实际利率风险则不确定。但是价格水平可调整的抵押贷款一开始就在合同中确定了实际利率。这样就防止了风险并将实际存款利率风险从借方转移至贷方。价格水平可调整的抵押贷款也提供了一种流动性优势。

1069

流动性问题，即人们所说的“前向倾斜”(forward tilt) 或“两头负担”(front-end loading)，仅因通货膨胀而存在。传统抵押贷款和可变利率抵押贷款都面临这个问题。实际上，如果通货膨胀可以预测并且稳定，各种类型的抵押贷款都是如此。例如，假设在整个抵押贷款期内通货膨胀率是 10%，4%的实际利率就表明合同双方的名义利率是 14%。将此合同的住房票据和一个通货膨胀率为零、$i=4\%$的合同进行比较，可以看出高通货膨胀和高名义利率时的房屋成本要更高一些，但两种情况的实际利率相同。因此，如果实际利率正确地衡量了合同期内的房屋成本，那么在 30 年内，名义利率和通货膨胀率的同步上升不会影响房屋成本。

但流动性问题牵涉到抵押贷款的前期负担。假设一个家庭年收入为 50 000 美元，在无通货膨胀、$i=4\%$的情况下获得一笔 200 000 美元的抵押贷款。住房票据（11 566 美元）大约占其收入的 23%。如果该家庭的合意消费为 35 000 美元/年，即其收入的 70%，那么其收入中还有近 7%可用于金融储蓄计划。下面考虑通货膨胀率为 10%的情况，那么 $i=14\%$。同一笔抵押贷款每年将有 28 559 美元的名义住房票据，约为其第一年收入的 57%。在此期间，如果房主的实际收入未受侵蚀，通货膨胀将逐步抬高价格水平和名义收入。而名义住房票据保持不变，所以其实际金额或其占收入的比例将下降。如果该家庭能够凭借未来收入以 4%的实际利率水平为当前的合意消费融资，那么这种前向倾斜就不会产生问题，但情况并不总是如此。

为了减少在抵押贷款开始几年需要的现金流，人们设计了一系列方法。一个简单的办法就是延长抵押贷款期限。例如，日本抵押贷款的期限被规定为 100 年。这样的期限不仅要求父母，而且连子孙都对该贷款负有责任。如果只有父母能够承担贷款责任，那么把抵押贷款期限延至 40 年以上也许都行不通。即便如此，现金流的减缓也很有限。如果 $i=14\%$，$n=40$，则 $D=7.105$，住房票据为 28 149 美元/年，即期初收入的 56.3%。实际上，即便是无限期或者只付利息的贷款都需每年支付 28 000 美元，即收入的 56%。后期大量还款是降低年住房票据的另一个方法，亦即借款人同意在未来某时期支付确定金额结清未偿付余额以换取较低的年度付款额。这种办法的好处在于房主可利用房屋获得名义资本收益以便有利于在日后融资，并且还能占有房屋。此办法的危险在于名义资本利得如果不能够实现，房主就不能重新融资。房主将不得不把房子卖掉，甚至这样也未能有足够的资金来偿还抵押贷款。

渐进偿付抵押贷款是改变抵押贷款倾斜的自然方法。假定借款人在预期名义收入增长的情况下同意支付不断上涨的住房票据。设 g 为预期名义收入增长率，同时也作为住房票据的增长率。此时我们可以用现值法，以 $i-g$ 作为贴现率来计算住房票据。例如，令 $PV=$ 200 000美元，$i=14\%$，$g=10\%$。期初住房票据同在 $i=4\%$且 $g=0$ 的例子中一样是11 566 美元/年，即收入的 23%。但是，以美元计，由于第一年名义利息支出是 28 000 美元，未偿付余额已涨至 216 434 美元。然而，如果名义收入确实按 10%增长，那么抵押贷款/收入比也恰如$i=4\%$且 $g=0$ 的例子中的情况。即便开始时抵押贷款名义分期还款额为负，数年之后，上升的住房票据也会超出未偿付余额的利息费用。如果最初设想的情况没有发生变化，那么抵押贷款将在 30 年内还清。

如果 g 为通货膨胀率，那么这笔抵押贷款

就是价格水平可调整的抵押贷款，或称PLAM。若通货膨胀率保持在10%的水平，实际现金流就是11 566美元/年，而实际收入是50 000美元/年。因此，PLAM就和零通货膨胀率情况下的传统抵押贷款相同。

相关内容

1070

抵押贷款是一种金融合同。金融理论和最优契约的原理适用于分析理想抵押贷款的设计。在美国，抵押贷款设计在公共政策讨论中享有特殊地位，这出于三个原因：公共政策对住房问题的关注；常被引用的一句话"一个人的房屋是他最重要的投资"；以及公共政策对储蓄和信贷业的健康发展的关注。事实上，储蓄和贷款协会（S&Ls）一度几乎是唯一的抵押贷款持有者。

房屋所有者主要关心的是通货膨胀风险和流动性。而银行与储蓄和贷款协会主要关心通货膨胀风险和违约。一些经济学家提倡用价格水平可调整的抵押贷款来消除传统抵押贷款设计中的通货膨胀风险和流动性问题。但问题是银行为什么未提供价格水平可调整的抵押贷款。除了法律障碍之外，还有两个原因：原因之一是不同的税收待遇。计算所得税时，房屋所有者可将名义利息费用从税前收入中扣除。它们不必包含这部分隐含的租金收入，所以这种税收优惠对于房主是一种优势，它在传统抵押贷款和浮动利率抵押贷款计划下，对名义利率中的实际利率和通货膨胀率均可适用。但是还不清楚这种税收规则对渐进偿付抵押贷款和价格水平可调整的抵押贷款会产生什么影响。如果房屋所有者同样可以扣减因通货膨胀指数化而产生的未偿付余额名义价值的上升，那么借款人的税收待遇是相同的。否则税法就会对价格水平可调整的抵押贷款形成不利影响；原因之二是贷款人必须对其增长了的收入纳税，这是另一个税收上的劣势。价格水平可调整的抵押贷款为了补偿银行承受的通货膨胀，为银行提供延期名义收入。即便现金流实际上要在未来获得，纳税义务也必须在当期履行。

银行认为渐进偿付计划由于负的名义分期付款特征而造成了更大的违约风险。这种担心很容易理解，因为当渐进偿付比率超出通货膨胀率时，可能出现负的分期还款。而在价格水平可调整的抵押贷款中，实际未偿付余额随时间递减。因此，价格水平可调整的抵押贷款并不比零通货膨胀率下的传统抵押贷款具有更大的违约风险。也许有人认为，银行确实需要回收速度更快的实际分期付款来应付房屋实际价值或借款人实际收入下降的可能性。假如储蓄和贷款协会危机和房地产价值下降同时发生，违约风险问题可被视为与各种抵押贷款设计的流动性问题同样重要。

参考文献

Chinloy, Peter. *Real Estate: Investment and Financial Strategy*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1988. 该书对抵押贷款市场中的借贷双方从金融和法律方面进行了较深入的论述，尤其是很好地集中阐述了传统抵押贷款问题和其他抵押贷款设计的作用。适于高年级本科生和研究生阅读。

Jaffe, Austin J., and C. F. Sirmans. *Real Estate Investment Decision Making*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1982. 该书间接介绍了关于房地产购买的金融和法律问题。适于高年级本科学生阅读。

Rose, Peter S. *Money and Capital Markets*. 3d ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1989. 该书第19章名为"住房抵押贷款市场"，描述了抵押贷款市场的历史、制度和法律背景，并简洁地描述了可选择的抵押贷款以及银行增强其抵押贷款流动性的方法。该教材适合本科学生阅读，但是部分章节的描述方法也能为一般读者所理解。

Sirmans, C. F. *Real Estate Finance*. New York: McGraw-Hill, 1989. 该书自称为"在决策制定框架下全面涵盖了不动产金融。借贷双方的观点均予以考察——能够引发学生和各种背景的读者的兴趣"。这一描述十分准确，尤其是该书详尽讨论了房地产购买涉及的法律背景和金融分析。其对现值法和其他金融

分析的教科书式介绍对于一般读者来说恐有困难。

互参条目

Amortization，摊销；Discounting to Present Value，贴现；Financing，融资；Inflationary Effects，通货膨胀效应；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策。

小哈罗德·麦克卢尔
(J. Harold McClure，Jr.) 著
李 哲 译
何 璋 校

MULTIPLIER ANALYSIS AND THE MULTIPLIER PRINCIPLE
乘数分析和乘数原理

1071 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

某些种类的支出会带来数倍于支出额的收入。例如，一美元政府支出或厂商投资支出会使国民收入的增加多于一美元。同时，这样的支出也会使国民储蓄等额地增加。

主要术语

自发开支（AUTONOMOUS SPENDING）：不依赖于收入的总支出，主要包括投资、政府购买和出口。

消费（CONSUMPTION）：一定时期内最终消费者对商品和服务的购买。

政府支出（GOVERNMENT SPENDING）：政府对商品和服务的购买。

注入（INJECTION）：任何类型的自发开支的增加。

投资（INVESTMENT）：对旨在扩大生产能力的生产要素（如工厂和设备）的购买。

漏出（LEAKAGE）：增加的家庭收入中未用于购买本国生产的消费品或服务的部分，由储蓄、税收和进口构成。

边际消费倾向（MARGINAL PROPENSITY TO CONSUME）：由增加的一美元收入引起的消费增加。

边际储蓄倾向（MARGINAL PROPENSITY TO SAVE）：由增加的一美元收入引起的储蓄增加。

净出口（NET EXPORTS）：本国生产的商品和服务向外国的销售（出口），减去本国对外国生产的商品和服务的购买（进口）。

储蓄（SAVINGS）：税后收入减去最终消费者的消费支出。

综　述

为分析乘数理论，有必要考察总需求的各个组成部分以及总收入的决定因素。四大类支出构成了总需求：最终消费者购买商品和服务的消费支出；投资支出，即（主要由）厂商花费在资本（生产过程所使用的厂房和设备）上的支出；政府对商品和服务的购买；净出口（国内生产的商品和服务的出口减去对外国商品和服务的进口）。这四类支出之和就是国民生产总值。任何一项支出必然产生收入，故国民生产总值必然决定国民收入。这意味着，一个人的支出必然成为另一个人的收入。

平均而言，那些得到一美元新增税后收入的个人会将大约 0.9 美元用于消费，余下的 0.1 美元用于储蓄。这正是边际消费倾向（MPC）和边际储蓄倾向（MPS）所蕴涵的意思：如果一笔新增收入的 90%用于消费，那么边际消费倾向是 0.9，而边际储蓄倾向是 0.1。人们通常认为一国的边际消费倾向和边际储蓄倾向是相当固定的。经济学者们也认为，消费支出被动地对收入变动做出调整：随着收入的增加，消费者一般会按一个固定比率（边际消费倾向）增加消费，并储蓄其余部分（边际储蓄倾向乘以收入变动）。作为一个整体的社会而言，边际

消费倾向通常被视为一个固定数，但是，很多人认为，同一个社会中富人的边际消费倾向比穷人的边际消费倾向低得多。道理很简单：低收入者为了生存必须将其几乎全部收入用于消费，而高收入者却能将许多收入储蓄起来。因此，如果富人和穷人之间的收入分配发生变动的话，社会的边际消费倾向会随时间而发生变动。

边际消费倾向、边际储蓄倾向以及支出决定收入的思想都是乘数理论的重要组成部分。乘数理论说明，一定种类的支出增加一美元会使收入增加多于一美元。乘数主要应用于关于政府支出、投资支出和出口支出的分析中。乘数的大小主要由边际消费倾向或边际储蓄倾向的大小决定。

设想一个厂商增加 100 美元开支用于购买投资品。这一支出必然使得某些人的收入增加 100 美元。例如，该厂商可能新雇佣了一名工人来制造一台新机器，这名工人得到了 100 美元工资。他（她）将其工资的一部分用于购买消费品，并储蓄剩余部分。设想这个社会中所有人总是消费其收入的 90%并储蓄 10%，这名工人也就会消费 90 美元并储蓄 10 美元。当他（她）花费其部分收入，这笔支出必然为另外一些人取得。例如，这名工人可能在零售商店花了 90 美元。其中一部分会被用来支付库房工人和收银员的工资，其余部分归店主所得。同样，取得新增收入的人又会储蓄 10%，消费 90%。在这个例子中，最初花费在零售商店中的 90 美元将立即带来 81 美元的新增支出（90 美元×0.9）和 9 美元的新增储蓄（90 美元×0.1）。

1072

理论上，这个过程会永远继续下去。人们得到的每一美元都会带来 90 美分支出，这笔支出又会被另外一些人取得，后者又会花掉其中的 90%。随着这个过程的进行，每个新环节所得到的数额会逐渐减少，因为每个人会储蓄一部分。本例中那名工人所支出的 90 美元在后来各个环节中带来的新增支出额会越变越小，最终将接近于零。

由初始投资支出（本例中的 100 美元）引致的消费支出被称为投资支出的乘数效应或投资乘数。可以证明，本例中的乘数是 10，即 100 美元投资支出将导致总收入增加 10 倍（即 1 000 美元）。这是因为，该笔 100 美元的投资支出引致新增消费支出 900 美元。乘数的大小与边际消费倾向的大小有关，因为边际消费倾向决定了每一新增美元收入中会有多少用于消费。边际消费倾向越高，每一环节中支出的数额就越多，因而，这笔支出被别人以收入形式所获得的数额就越多，进而带来更多的支出。因此，边际消费倾向越高，乘数就越大。较高的边际消费倾向意味着较低的边际储蓄倾向。因此，边际储蓄倾向越低，乘数就越大。

何种支出具有乘数效应？任何支出都将带来收入，而收入又会带来更多的支出。然而，经济学者们区分了两种支出：自发开支和被动支出。消费支出被认为主要是被动性的，即收入变动时消费支出才变动。出于这个理由，许多经济学者争辩说，消费支出通常不是收入变动的诱发因素，而是对收入变动的反应。另一方面，投资、政府购买和出口常常被视为自发开支。这意味着，它们引起收入变动，而不是仅仅对收入变动做出反应。投资决策主要基于未来销售预期，而不是从当前收入出发。政府支出决策与当前国民收入水平也可能没有紧密联系。事实上，当前国民收入水平下降时，政府支出很可能反而增加，因为某些社会支出如失业补助会自动增加。最后，出口在一定程度上取决于国外收入水平、汇率以及与国内收入几乎无关的其他变量。

因此，自发开支的变动并不依赖于当前收入。这些变动会引致国民收入的变动。收入变动时，消费会被动地做出调整。因此，投资、政府购买或出口的增加引起收入增加，而收入的增加又会引起消费增加。消费增加后，又会通过乘数过程带来更多的收入和消费。总之，任何类型的自发开支增加对国民收入都有乘数效应。

应　用

边际储蓄倾向决定乘数的大小，边际储蓄倾向的升高会降低乘数，因为储蓄起来的收入不会被其他消费者取得。出于这个道理，储蓄

被称为收入流中的漏出。如果没有人储蓄，乘数就会趋向于无穷大，新增一美元自发开支会无限地继续带来新增消费支出（因为收入不会"漏出"到储蓄中）。

因此，另一个重要原理是，新增自主性支出将会通过乘数过程增加收入，直至"漏出"额增多到与自发开支初始增加额相同的水平。自发开支的初始增加被称为"注入"。回到上面说过的事例。设想投资支出增加 100 美元，边际储蓄倾向是 10%，那么收入会增加 1 000 美元，消费会增加 900 美元。这也意味着储蓄会增加 100 美元（1 000 美元的新增收入减去 900 美元的新增消费）。因此，储蓄增加到与初始投资增加相同的水平。理解这个原理的关键是要认识到，当自发开支提高收入时，消费支出会增加并会带来更多的收入和更多的支出。只是储蓄过程会逐渐降低每一环节上的支出和收入水平。

1073

储蓄并不是唯一会降低乘数的漏出。投资通过乘数过程提高收入时，一些新增收入被政府征税。这会降低个人可用于消费的数额，并减少在乘数过程下一环节人们所能得到的收入。换言之，如果税赋随收入增加而增加，乘数就会变小，如同因储蓄而变小一样。因此，税收是另一种降低乘数的漏出。另外，国内消费者随着国民收入增加可能会打算购买更多的外国商品。这意味着，自发开支增加虽然带来了更多的国内收入，但其中一部分会因为引致进口而"渗漏"到国外。正如储蓄和税收会降低乘数一样，进口也会降低乘数，因为花费到国外商品上的支出不会直接带来更多的国内收入和支出。

因此，乘数由边际储蓄倾向的大小、所得税以及收入增加所引致的进口额决定。这也意味着，自发开支的增加会导致国内收入增加，直至增加的储蓄、税收和进口之和与自发开支的初始注入相等。边际储蓄倾向、税率和进口倾向越高，乘数就越小。

还有一个因素会降低乘数的大小。任何自发开支都会产生乘数过程，无论它是投资、政府支出，还是出口。现实世界中的投资乘数和出口乘数也许会比政府支出乘数大，因为政府支出存在"挤出"效应。如果政府支出增加引起投资支出减少，政府支出就不具备充分的乘数效应。这被称为挤出：政府支出对国民收入的有利效应因投资支出的减少而被部分地抵消了。如果政府支出占用了投资品生产的资源，或政府支出提高了利率并降低了厂商投资的意愿，挤出就会发生。挤出出现时会降低政府支出乘数。然而，理论上人们有理由怀疑挤出是否存在，实证研究中人们也很少找到挤出效应存在的证据。

此外，乘数作用也会表现在相反方向上。如果自发开支减少一美元，收入的减少会多于一美元。这样，如果投资、政府支出或出口减少 100 美元，收入必然随之下降，直至漏出总额（储蓄、税收与引致出口之和）也减少 100 美元。根据乘数的大小，收入会比自发开支减少得更多。

相关内容

约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）在《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*，1936）一书中介绍了乘数的作用，旨在解释 20 世纪 30 年代大萧条时期各国经济衰退的原因，并说明政府可采取什么措施来将国民经济从大萧条中拯救出来。在凯恩斯看来，厂商投资支出减少了，并由于乘数原理而引起了国民收入更大程度的下降。随着消费的减少，厂商的销售减少，厂商产生对未来的悲观看法。它们的反应是更大幅度地削减投资，而这通过乘数效应进一步推动收入和支出继续下降。这一过程的必然结果是国民收入持续螺旋式下降，直至下降到零。

然而，凯恩斯认识到，政府支出也会有一个相应的乘数。如果投资下降，并由于乘数而引起收入下降，则政府可以增加政府支出，以便通过（相反的）乘数过程提高收入。这样，政府支出可以弥补减少的投资支出，阻止收入进一步下降。如果厂商开始意识到收入和消费不再下降，它们也许会停止削减投资，甚至会感到有必要增加投资。这样，政府支出通过乘

1074

数过程得以促使收入和消费增加，并鼓励投资，而投资也会使收入以倍数增加。这些会使经济摆脱大萧条。

乘数原理也有助于解释为什么在一个出口多于进口的经济体中，国民收入有一个快速增长率。这是因为出口对国内收入具有乘数效应，而进口则是一种会降低乘数的漏出。一个有正的净出口的国家会经历收入的乘数效应，这可用于解释像日本这样的国家在 20 世纪 80 年代早期为什么能够快速增长。这也可用于解释一个进口多于出口的国家，如 20 世纪 80 年代中期的美国，为什么增长十分缓慢。

参考文献

Boulding, Kenneth E. *Macroeconomics*. Vol. 2 in *Economic Analysis*. 4th ed. New York: Harper & Row, 1966. 该书对乘数原理进行了不同于一般的分析，将引致投资（以及引致消费）纳入到乘数中。博尔丁（Boulding）明确地将乘数原理与他关于萧条和失业的分析联系起来。

Bureau of Economic Analysis. *Regional Multipliers: A User Handbook for the Regional Input-Output Modeling System*. Washington, D. C.: U. S. Department of Commerce, 1986. 一本实用的指南，对试图将乘数理论应用于区域经济模型的经济学者特别有用。

Fromm, Gary, and Lawrence R. Klein. "A Comparison of Eleven Econometric Models of the United States." *American Economic Review* 63 (May, 1973): 385. 经济学者运用经济计量方法估计实际经济中乘数的大小，并在随后的经济计量模型中使用所得到的估计数据进行预测，例如，预测政府支出增加对国民经济的影响。该文考察了用于分析美国经济的若干计量经济模型中所用乘数的大小。

Gregory, Paul R., and Roy J. Ruffin. *Basic Macroeconomics*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1989. 一本关于宏观经济学原理的标准教科书。第 7 章对乘数原理进行了标准分析，第 9 章讨论了乘数和挤出效应之间的关系。

Heilbroner, Robert, and Lester Thurow. *Economics Explained*. New York: Simon & Schuster, 1987. 涉及诸多经济学主题的一本上佳入门书，简明扼要地向普通读者解释了这些经济学主题。第 7 章对乘数过程做了扼要清晰的说明。

Kahn, R. F. "The Relation of Home Investment to Unemployment." *Economic Journal* 41 (June, 1931): 173–198. 最早论述乘数的一篇文章，被凯恩斯用做其理论发展的基础。经济思想史研究者对该文可能特别感兴趣。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. 1936. Reprint. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1964. 关于乘数原理的经典论著。该书对非专业人士也许有些过于艰深。第 10 章专门探讨了乘数。

Kregel, J. A. "The Multiplier and Liquidity Preference: Two Sides of the Theory of Effective Demand." In *The Foundations of Keynesian Analysis: Proceedings of a Conference Held at the University of Paris I-Pantheon-Sorbonne*, edited by Alain Barrere. New York: St. Martin's Press, 1988. 这是一篇有难度的文章，讨论了凯恩斯的乘数理论与流动性偏好理论之间的关系。克鲁格（Kregel）认为，两个理论都是凯恩斯主张的总有效需求决定收入和就业的理论的重要组成部分。该文不适合非专业人士阅读。

Wright, A. L. "The Genesis of the Multiplier Theory." *Oxford Economic Papers* 8, no. 2 (1956): 181–193. 该文将乘数理论追溯至 19 世纪 70 年代的瓦尔特·巴杰特（Walter Bagehot）。赖特（Wright）认为，尽管卡恩（Kahn）对乘数理论的形成做出了贡献，但他实际上从未使用过“乘数”这个术语；而其他人士，包括凯恩斯，在 1936 年之前就使用过这个术语。

1075

互参条目

Aggregate Supply and Demand, 总供给和

总需求；Budget Deficits and Surpluses，预算赤字和盈余；Built-In Stabilizers，内在稳定器；The Consumption Function，消费函数；The Crowding-Out Effect，挤出效应；Exports and Imports，出口和进口；Fiscal Policy：Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Macroeconomic Policy：Expansionary，扩张性宏观经济政策；The Marginal Propensity to Consume，边际消费倾向；Saving，储蓄。

L・兰德尔・雷
(L. Randall Wray) 著
范言慧 译
狄承锋 校

NATIONAL DEBT
国　债

经济学类别：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

一国的国债是该国政府全部的累积借债。它以政府长期债券、中期债券、短期债券或其他偿还义务等形式存在，它们通常由公众持有。当政府开支高于其税收或其他收入时，政府借款就必将发生。

主要术语

平衡预算（BALANCED BUDGET）：使收支相抵的预算。

预算（BUDGET）：对政府的拟定开支计划及其次年得自于税收和其他来源的预期收益的说明。

预算赤字（BUDGET DEFICIT）：显示支出大于收入的预算。

预算盈余（BUDGET SURPLUS）：显示支出小于收入的预算。

财政政策（FISCAL POLICY）：运用政府预算调节经济的总产出水平。

政府证券（GOVERNMENT SECURITIES）：政府以短期债券、中期债券或长期债券形式发行的债务。

综　述

"国债"是在任何给定时期内一国政府全部债务的通称。在美国，联邦政府的全部未偿债务被称为公债，表现为公众持有的国库证券（即长期债券、中期债券和短期债券），公债这个术语也被用于经济学专业人士的论著中。

当预算出现赤字时，政府就背负了债务。它必须借入额外款项以弥补其开支。当存在预算盈余时，政府可使用未动用资金偿付其部分债务。在任何特定时期内，国债总额就是全部借款净额减去政府存续期内的债务支付。国债存在于支出及借债超过盈余的历史时期。如在美国，联邦政府自其1790年成立时起就有了债务，当时它同意接管由大陆国会以及革命战争中各州累积的债务。在美国历史上，联邦政府仅在1837年没有债务。只要它能通过发行新债券筹得款项以偿还任何到期借款，政府就不必偿还原有国债。

当不能征得足够税收来满足其开支时，政府就出现了预算赤字，它通常是诸如紧急事件和经济萧条等非常环境下的产物。紧急事件的典型例子是战争，但还有其他情况，如自然灾害。战争曾是多数时期政府借款的原因。

当战争爆发，政府需要士兵和装备等种种资源用于战斗。在民主的、以市场为基础的社会中，政府不能简单地从其公民手中攫取这些资源——必须购买。为获得战时购买所需的资金，政府可对其公民增税。然而，即使公民愿意支付更高的税负，也存在税收增速和增加额度的限制。个人需要为自己的购买保留部分收入。所以税收的快速增长会使他们不堪重负。而如果政府通过借款获取所需资金，那么那些最有财力为战争融资的人就可以借钱给政府。

如果预算赤字是由经济衰退引起的，增税就存在更多问题。当经济中总产出持续下降，通常超过6个月时，就发生了衰退。在衰退中，个人失去工作，企业经历销售和利润下降。通常，销售和利润下降会引起政府税收下降。同时，政府的福利项目和失业救济开支将会上升。

这解释了衰退何以引发预算赤字。然而在衰退中消除赤字可能会适得其反，因为增加税收会使消费者与企业愈发拮据。同时，削减政府项目开支也意味着当需要更多支出来结束衰退时，支出金额却更少了。

1077

在衰退中政府一般都有实行预算赤字政策的倾向。自 20 世纪 40 年代起，很多国家的政府就已开始实行这样一种财政政策，即允许在衰退期间存在预算赤字以便提高经济中的总支出水平。在该政策下，税收会降低，留给私人更多的钱供其花费，政府会增加支出，这一切都是为了刺激经济。在执行该政策时，各国政府奉行了约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）的经济理论。在美国，1946 年的《就业法案》（Employment Act）赋予政府确保经济增长以避免衰退的责任。在凯恩斯的政策下，赤字财政愈加被人们所接受了。

政府通过销售证券为其赤字融资。为尽量减少证券销售对金融市场的影响，政府必须谨慎管理证券发行的方式和时间。它也必须确保其证券的利率、债务偿还期限和购买者在公开市场上销售证券的能力等条件能吸引借款人。在美国，有两类政府债券：可交易的证券，包括短期债券（1 年内偿还）、中期债券（1 年到 10 年内偿还）以及长期债券（10 年到 30 年内偿还）；可交易的证券通过财政部在当前利率水平下授权销售，个人一旦从财政部购买后便可进行买卖。不可交易证券（储蓄债券）由各个机构为财政部销售，只有向财政部兑换时，它才可被赎回。在美国，一切的所有权记录保管、本息偿付、政府未到期证券的记账等事宜，都由公债局（Bureau of the Public Debt）来进行，它是财政部的一个机构。

应　用

关于公债的主要经济问题是其对经济整体的影响。无论政府在何时发生支出，它购买的可能也是其国民希望购买的资源。如果政府严格通过税收获取其采购资金，那么这些税收就会降低个人支出，其数量将等于政府想要支出的数目，除非个人用其部分储蓄来支付税收。

依照不同的解释，一项通过举债为政府购买融资的计划对经济会有多种影响。一种普遍的观点是政府债务负担会落在后代身上，他们将不得不做出偿付。经济学者普遍认为，无论政府如何为其购买融资，直接影响都是国民必须向政府放弃占有资源。依此观点，政府支出在第二次世界大战中的影响就是大量停产汽车和冰箱，以制造飞机和坦克。当购买坦克和飞机的借款被偿付时，它仅代表该国居民间的金融交易。

也有观点认为，政府借款对当代人并未造成负担。因为政府证券的购买者或者使用闲置的钱（储蓄），或者为赚取这些证券的利息，他们会自动削减消费。如果债务要用未来的税收偿还，由于纳税人会自动削减支出以便交税，他们将感受到国债的负担。

然而此观点需予以斟酌。为吸引个人购买证券，政府可能支付了高利率，造成信贷紧缩，因为消费者和厂商为自己的采购融资支付的利息会上升。如果较高利率降低了个人消费或商业投资，那么当代人就会受到政府借款的影响。当商业投资减少，人们就不会购买预期数量的工厂和设备。结果后代将不会拥有应有的工厂，这将降低经济中应有的产出水平。这样，政府借款会降低经济中其他部门可获得的信贷量，从而导致利率上升，这就是"挤出"效应。

除用借款为赤字融资外，政府也可通过发行新钞满足其支出需要。大多数政府都拥有印制货币并宣布其合法性的权威，虽然在美国中央银行的这种权威被授予了美国联邦储备体系。在一定条件下，一国流通的货币量增加会使该国经历一段时期的价格上涨，即通常所说的通货膨胀。它将像税收或高利率那样确定地降低收入的购买力。

1078

然而在很多情况下，政府有必要通过创造货币为其部分赤字融资。政府的借款和支出会影响经济中的货币供给。当政府的借款计划可能对货币供给有负面影响时，中央银行就会被要求协助政府管理国债。中央银行会在政府借款时进行协助，确保银行体系有足够的货币支持政府的需求。在美国，中央银行的功能由美

国联邦储备体系履行，它有权通过公开市场业务买卖政府债券，公开市场业务是政策的一部分，美国联邦储备体系可借此控制货币供给。美国联邦储备体系通过公开市场业务进入金融市场，以新发行货币购买政府证券，旨在增加货币供给，或者售出证券，以减少货币供给。

美国联邦储备体系也运用公开市场业务以使财政部能更加顺利地出售证券。在出售政府证券前，美国联邦储备体系可在公开市场上购买其他政府证券，为银行体系注入资金，使银行及其客户更易于购买新的政府证券。这一过程就是债务的货币化，它被用于避免增加国债造成利率上升。货币化部分政府债务会增加货币供给，并会导致通货膨胀。

政府支出增加会通过直接增加税收或间接增加国债而对经济产生影响。国债增加会对经济产生不利后果，如果它使信贷紧缩或利率提高，居民就更难以在当前借款，而能为未来提供的商品将会更少。就债务货币化的程度而言，其负担会从通货膨胀中被感受到。无论如何，国债对目前和未来数代人都有影响。

相关内容

直至第二次世界大战，国债似乎对经济并无很大影响。然而自那时起，大量发行国债的现象就愈加司空见惯。美国在 20 世纪 60 年代与 70 年代期间已极少出现预算盈余，而到了 20 世纪 80 年代，预算赤字已达到史无前例的地步。1990 年，美国国债已增至超过 3 万亿美元，约为第二次世界大战末的 10 倍。在此期间，大多数工业国家的国债都出现了增长。

此期间国债的增长引起人们对国债增长过快的担忧，一种衡量国债规模的方法是将其与经济的总收入，即国民生产总值相比较。如果收入增加，多数人都可以承担更多债务，故一国也可在其收入增长时承受更多债务。依此衡量，第二次世界大战末美国的国债已达国民生产总值的 120%。然后又在 1975 年降至 26.8%，随后开始上升，到 1990 年达到 45%的水平。第二次世界大战末的这段时期也是一段通货膨胀的时期。如果国债依通货膨胀调整，其总值在 1946 年和 1980 年间的波动并不大。然而，在 20 世纪 80 年代，即使经过通货膨胀调整，美国的国债也几乎翻了一番。正如所料，20 世纪 80 年代的利率水平较过去很多年份都高。由于美国联邦储备体系对部分债务进行了货币化，通货膨胀也令人堪忧。

出于对 20 世纪 80 年代美国国债增长后果的担忧，很多经济学者与政界人士都建议采取法律措施放慢其增速，一项要求联邦政府除在特定情况以外都需平衡预算的修宪议案被提交，但未在国会获得足够支持因而未能通过。1987 年，国会的确通过了《格拉姆-拉德曼-霍林斯法案》(Gramm-Rudman-Hollings Act)。该法案为政府降低预算赤字设定了目标，但说明在战争和萧条时期这些目标可不必遵守。自 20 世纪 90 年代初起，国会与总统开始经常召集会议商讨削减政府预算赤字的办法，但在中东危机中，美国为对付伊拉克而派兵驻守沙特阿拉伯这一做法，使减少开支更加艰难。如果削减联邦预算赤字的政治努力继续失败，美国的国债将会进一步增加。

1079

参考文献

Anderson, Gary M. "The U.S. Federal Deficit and National Debt: A Political and Economic History." In *Deficits*, edited by James M. Buchanan, Charles K. Rowley, and Robert D. Tollison. New York: Basil Blackwell, 1987. 作者对国债的长期增长进行了简要综述。

Buchanan, James M., and Marilyn Flowers. *The Public Finances*. 6th ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1987. 关于财政的经典教科书之一，解释了政府预算涉及的政治与经济问题。适合大学生阅读。

Eisner, Robert. *How Real Is the Federal Deficit?* New York: Free Press, 1986. 艾斯纳 (Eisner) 提供了一些计算联邦赤字和国债的方法，以说明它们对经济的影响甚微。由于人们极为关注政府负债，他考察了政府拥有的资产，发现它们与负债几乎相等。该书 240 页的篇幅中包含了大量表格，以及一份索引和参

考文献。

Fink, Richard H., and Jack C. High, eds. *A Nation in Debt*. Frederick, Md.: University Publications of America, 1987. 这本涵盖古今著名经济学者的论文集，综述了经济学者关于国债影响的不同观点。其 300 页的篇幅中包括了亚当·斯密（Adam Smith）、卡尔·马克思（Karl Marx）、约翰·梅纳德·凯恩斯以及诺贝尔经济学奖获得者詹姆斯·托宾（James Tobin）、小詹姆斯·M·布坎南（James M. Buchanan, Jr.）和米尔顿·弗里德曼的（Milton Friedman）的论文。

Heilbroner, Robert, and Peter Bernstein. *The Debt and the Deficit*. New York: W. W. Norton, 1989. 这本长 144 页的书描述了债务和赤字的构成，并认为人们夸大了它们对经济的影响。

Stabile, Donald R., and Jeffrey A. Cantor. *The Public Debt of the United States: A Historical Perspective, 1775 1988*. New York: Praeger, 1991. 这本长 220 页的书全面展示了美国国债的历史，评论了政府曾经用于管理国债的方法。作者描述了战争、萧条、宏观经济政策对债务增长的影响，并追溯了政府债务政策同银行体系演变的联系。该书适合一般读者阅读，并包含了众多表格、一份索引和参考文献。

互参条目

Budget Deficits and Surpluses，预算赤字和盈余；The Crowding-Out Effect，挤出效应；Deficit Financing，赤字融资；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Monetization of Debt，债务货币化；Public-Sector Borrowing，公共部门借款；Tax and Taxation，税收和税收制度。

唐纳德·R·斯塔比尔（Donald R. Stabile） 著
范言慧 译
何 璋 校

NATURAL RATE AND MARKET RATE
自然利率和市场利率

1080 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论

自然利率是在货币体系为中性时资本可得到的收益率。由于货币体系的中性实际上不存在，自然利率就不同于市场利率（即实际存在的利率）。自然利率和市场利率之间的差异也许就是严重失调的根源。

主要术语

利率(INTEREST)：对资本或货币收益率的统称。

可贷资金（LOANABLE FUNDS)：可用于借贷的货币，主要是出于投资目的。

资本边际效率（MARGINAL EFFICIENCY OF CAPITAL)：假设资本品是同质的条件下的资本收益率。

市场利率（MARKET RATE OF INTEREST)：在缺乏货币中性条件下存在于经济体系中的利率。

货币中性（MONETARY NEUTRALITY)：货币供给对价格水平不产生影响的状态，在该状态下既无通货膨胀也无通货紧缩。

自然利率（NATURAL RATE OF INTEREST)：货币中性体系下的利率。

综　述

大多数人视利息为货币范畴：利息是借出货币的回报。在经济学者看来，该术语亦指资本收益率。商人投资于各种事业，如果成功，则投资所获多于其投入。根据这种意义下的利率——资本收益率——和借出货币的利率之间的关系，瑞典经济学家纳特·威克塞尔（Knut Wicksell，1851—1926）提出了“市场利率”和“自然利率”这两个术语。

假设一个经济体系中没有货币：交易完全通过物物交换进行，商人们还能够获得回报吗？依威克塞尔的观点，他们能够。资本，即生产其他物品的物品，在无货币时也能存在，从而其所有者就可获得一定的收益率。威克塞尔对于这两种利率所做的区分并不依赖于任何关于资本如何获得利息的理论解释。奥地利经济学者路德维希·冯·米塞斯（Ludwig von Mises）和弗里德里希·A·冯·哈耶克（Friedrich A. von Hayek）发展了威克塞尔的观点，赞成利息的时间偏好理论。按照该理论，资本获得的利息是对当前消费推迟到未来消费的溢价。由于资本家从其投资中得到报酬需要等待，因此他们获得了利息，而其他经济学者赞同资本生产率理论。然而，关于利息起源的观点，与本部分内容没有多大关系。只要认为资本可以获得一定的收益率，威克塞尔关于自然利率和市场利率的理论便适用。

应将资本利息和利润区别对待。有的商人比别人赚得更多：有人因引进需求巨大的产品而暴富，而其他经营不善的企业则遭受损失而不是从其投资中获得收入。投资的收益率指的并非上述情形，而是经济达到均衡时的标准收益率。

给出一个利息理论，就能很好理解资本为何能获得报酬了。一旦经济中存在货币，也就很容易理解可贷资金为何可以获得一定比率的报酬。如果商人或者其他人想借入货币，贷款人将拒绝无偿提供资金，并将提出一个价格作

为允许贷款人使用其资金的回报。货币的收益率和资本的利息有什么关系？按威克塞尔的观点，存在一个能够平衡资本利息和可贷资金利息的利率，威克塞尔称之为“自然利率”。

自然利率在经济中十分重要。如果现实的利率（市场利率）和自然利率不同，经济就会不协调。如果市场利率低于自然利率，用于投资的货币就会供给过度，商人看到有资金可用，就会超计划地投资，结果经济将扩张，尤其是在资本品而非消费品生产的高涨阶段。

然而自然利率不受货币利率变化的影响。因为假如自然利率高于市场利率，如果未受到进一步的扩张刺激，后者将会提高，资本品部门的扩张将收缩。奥地利经济学派的经济学者把该原理发展成商业周期理论。

1081

在另一种情况下，自然利率和市场利率不能协调。可用于借贷的货币是未支出的货币。然而，不是所有储蓄都可自动用于放贷。若不用于投资，储蓄者可贮藏其货币，或从流通中抽回。如果他们这样行事，那么市场利率就会趋于超过自然利率，投资者徒劳地寻求资金：用于满足投资需求的货币出现匮乏。约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）及其学生丹尼斯·罗伯逊（Dennis Robertson）研究了两种利率间的这种背离。然而，并非所有经济学者都接受威克塞尔的理论。威克塞尔分析的关键在于如果经济中没有货币将会如何。为将这些研究应用于一个存在货币的经济，就要假设货币可以是中立的。换言之，如果市场利率精确地反映了自然利率，这时的情形就仿佛货币不存在一样，在一些经济学者看来，寻找中立的货币纯属枉然。

资本天然地获得单一收益率的假设也曾遭到质疑。皮埃罗·斯拉法（Piero Sraffa）及其追随者们认为资本不能被视为单一和同质的商品。实际上，资本由各种物质资产组成，其中每种资产得到的收入都有差别。如果没有一个统一的收益率，威克塞尔的分析就要更复杂，甚至不能成立。尽管有这些批评，威克塞尔的分析仍然是标准资本理论的一个重要组成部分。

应　用

自然利率和市场利率差别的最重要应用是用于解释经济萧条。如果强调市场利率低于自然利率的情况，银行贷款的扩张将遭到质疑。宽松的信贷政策起初支撑了扩张，但一旦消费者的消费支出表明市场利率未能正确反映自然利率，萎缩随即降临。企业家的接连失误构成了经济萧条。

一个新问题立即出现：如何制止银行贷款过度扩张？在主要的支持上述观点的奥地利学派经济学者中，存在着微小却是重要的分歧。米塞斯和多数奥地利学派经济学者强调政府的通货膨胀政策，认为是政府政策允许银行扩张信贷并最后造成经济萎缩。但哈耶克不赞成米塞斯的通货膨胀观点，他认为即使没有政府的鼓励，银行仍可扩张信贷至足以形成商业周期的程度。奥地利经济学派一致认为，货币当局无法用持久的货币扩张政策来阻止经济衰退，若企图为之，则终将酿成恶性通货膨胀。

奥地利经济学派关于自然利率的观点指出了衰退的应对之策。经济衰退的萎缩特征就是货币利率向自然利率回调的过程，如果政府试图援助瘫痪的商业以推动经济发展，将会延缓这个调整过程。无论衰退多么令人难以忍受，它都是经济体系纠正由于人为的低市场利率导致的资本和消费支出之间的资源错配的一种方式。因此，奥地利经济学派倾向于在衰退期间选择自由放任的政策，而哈耶克则表达了对政府干预的某种程度的支持，虽然我们并不清楚他的确切立场。

奥地利经济学派对自然利率和市场利率的区分使这个学派成为绝对少数派。大多数经济学者追随凯恩斯，强调市场利率过高的情况，他们认为由此形成的瓶颈将阻滞投资。为了解决这一问题，政府必须自己弥补这个投资缺口。如果政府没有这样做，经济将陷入长期衰退。投资者不能得到所需货币，就会削减新投资项目，导致总支出的下降，随之使商业信心丧失和投资需求减少。这样，除非政府干预，否则自然利率和市场利率将在低于充分就业要求的

支出水平下达到均衡。

凯恩斯在《货币论》(*A Treatise on Money*, 1930)中对利率进行分析时提出了一个问题，其答案组成了《就业、利息和货币通论》(*The General Theory of Employment, Interest, and Money*, 1936)的关键部分：如果投资减少是由于瓶颈的作用，为何经济萎缩必然来临？是否支出没有转向消费将导致产品组合的变化而非经济衰退？凯恩斯否认经济需要自动调节。凯恩斯之前的经济学者通常认为，如果商品需求减少，其价格将下跌，省下的货币会用于其他购买。在这个例子中，这些经济学者认为，如果投资需求减少，资本品的价格也会下降，人们会用他们节约的货币去增加对消费品的购买。

1082

凯恩斯认为需求下降未必会引起价格调整，相反，生产者们可以保持价格不变但减少商品供应量。如果他们以此方式来应对需求的减少，经济将不能达到资源充分利用的水平。也许有人会反对说，商人减少产品的市场供应会丧失收入。对此凯恩斯的回答是，商人非常依赖于预期。如果他们缺乏信心，商人们会认为削减供销售的存货有利于他们自己，并且，信心缺乏会造成更多的囤积，进而扩大自然利率和市场利率的缺口。非自动的市场调节足以把经济带出衰退。

依此观点，政府的作用与奥地利经济学派主张的自由放任政策截然相反。政府必须确保总支出达到足以实现充分就业的水平。凯恩斯支持政府直接投资，按其观点，"食利者的安乐死"会增进稳定。

相关内容

由于揭示了自然利率和市场利率之间的差别，威克塞尔被20世纪早期的许多经济学者公认为是资本和货币理论领域的领袖人物。米塞斯认为，威克塞尔的利率方法是货币理论与经济学的其他领域结合的关键。正如米塞斯在《货币与信用理论》(*The Theory of Money and Credit*, 1912)中的解释，自然利率不是一种货币现象，但它对实际利率有着重要影响，虽然后者表面上是由货币的需求和供给决定的。并不只有米塞斯和奥地利经济学派在发展着威克塞尔的观点，古斯塔夫·卡塞尔(Gustav Cassel)是20世纪20年代沿袭威克塞尔利率分析传统的极为杰出的瑞典经济学家。

米塞斯和哈耶克将威克塞尔的利率分析用于解释商业周期。哈耶克的《物价与生产》(*Prices and Production*, 1931)和20世纪30年代初他在伦敦经济学院的演讲引起了英国经济学者对利率的极大兴趣，奥地利经济学看上去正在成为经济学理论的主要范例。

凯恩斯的《就业、利息和货币通论》结束了这一发展势头。在20世纪30年代初，凯恩斯也发展了威克塞尔对利率的分析。与奥地利经济学派不同的是，凯恩斯强调市场利率大于自然利率的情况。事实是他的理论比哈耶克的理论更符合当时的干预主义倾向，这几乎使奥地利经济学派的观点全然失色。

凯恩斯分析的发展最终完全背离了威克塞尔的框架。凯恩斯的分析没有抛弃自然利率，但他所谓的"资本边际效率"对利率只有很少影响甚至毫无影响。他认为后者是完全货币性的，由可贷资金的需求和供给决定。他认为理想的自然利率应当接近于零，在这一点上它对经济没有影响。

自然利率的反对者们视自己为凯恩斯的追随者，其中一些非常重要的成员，如斯拉法和琼·罗宾逊(Joan Robinson)，是凯恩斯的密友。和凯恩斯一样，他们也认为利率完全是个货币问题。

参考文献

Hayek, Friedrich A. von. *Prices and Production*. London: Routledge & Kegan Paul, 1931. 该书可能是奥地利经济学派关于自然利率和市场利率最有影响的著作。哈耶克运用威克塞尔的概念解释了生产结构，用图来表示即是著名的哈耶克三角。商业周期的关键是市场利率跌到自然利率之下，助长了对资本品的过度投资。经济衰退是向正确的自然利率重新调整的过程。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Macmillan, 1936. 该书承接《货币论》(见下一参考书目)继续强调市场利率过高将难以保证一定的投资水平以实现充分就业,不再强调自然利率是市场利率的组成部分,而市场利率几乎被完全归为货币因素。虽然凯恩斯并未否认均衡资本收益率的观点,但否认这一观点的追随者却视自己为凯恩斯理论的继承者。

1083

Keynes, John Maynard. *A Treatise on Money*. 2 vols. London: Macmillan, 1930. 一部非常重要的奠基著作,不亚于后来的《就业、利息和货币通论》。与哈耶克同样使用威克塞尔的概念,凯恩斯却得出了截然相反的商业周期理论。自然利率低于货币利率的情况极为重要,这种差异造成的瓶颈并未引起市场的自动调节,而奥地利经济学派假设自然利率低于市场利率的模型则被认为背离了真实世界。

Mises, Ludwig von. *The Theory of Money and Credit*. Translated by H. E. Batson. London: Jonathan Cape, 1934. 该著作于1912年在德国首次面世,是奥地利经济学派关于货币理论的奠基之作。该书广泛援引威克塞尔的思想并介绍了强制储蓄的概念。该书以自然利率概念为基础,其基本目的是将货币理论与价格理论整合起来。

Wicksell, Knut. *Lectures on Political Economy*. Translated by E. Classen. Vol. 2. London: Routledge & Kegan Paul, 1934. 该书是最早提出自然利率和市场利率差别的经济学者所写的最通俗易懂的著作,奠定了资本理论发展的基础,促进了影响深远的瑞典学派的产生。威克塞尔利用自然利率来解释商业波动的方法与奥地利经济学派的模型相似。

互参条目

The Austrian School of Economics, 奥地利经济学派; Business Cycles, 经济周期; Capital Theory, 资本理论; Interest Rates: Nominal vs. Real, 名义利率和实际利率; Interest Rates and Monetary Policy, 利率和货币政策; Keynesian Economics, 凯恩斯主义经济学。

比尔·德莱尼(Bill Delaney) 著
李 哲 译
何 璋 校

NEOCLASSICAL ECONOMICS
新古典经济学

1084 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论和经济思想史

新古典经济学广义上指19世纪最后25年发展起来的主流微观经济学理论，尤指19世纪晚期英国经济学者阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）建立起来的经济学理论。新古典价值理论认为商品的价值就是它的均衡价格，由效用（需求）和生产成本（供给）共同决定。新古典经济学理论的主体还包括要素价格理论、收入分配、货币和经济增长。

主要术语

平均成本（**AVERAGE COST**）：每单位产品的成本。

均衡价格（**EQUILIBRIUM PRICE**）：在这一价格下，消费者需求的数量等于卖者供给的数量。

功能型收入分配（**FUNCTIONAL DISTRIBUTION OF INCOME**）：在不同的生产要素之间分配收入。

长期（**LONG RUN**）：所有的要素投入量都是可变的时期：在这一时期中，厂商可以调整投入要素的组合或者改变生产的规模和大小，厂商的数目也是可变的。

边际成本（**MARGINAL COST**）：生产最后一单位产品所增加的成本。

边际要素成本（**MARGINAL FACTOR COST**）：使用最后一单位要素所增加的成本。

边际收益产品（**MARGINAL REVENUE PRODUCT**）：使用最后一单位要素所增加的收益。

边际效用（**MARGINAL UTILITY**）：消费最后一单位商品所增加的满足程度。

市场周期（**MARKET PERIOD**）：产出不变的时期。

垄断（**MONOPOLY**）：只有唯一一个卖者的市场。

局部均衡（**PARTIAL EQUILIBRIUM**）：单个市场的均衡分析。

完全竞争（**PURE COMPETITION**）：市场中的单个卖者不能影响市场价格。

短期（**SHORT RUN**）：一段时期，在这段时期中厂商在生产时至少有一种固定要素投入。

规模型收入分配（**SIZE DISTRIBUTION OF INCOME**）：根据收入的多少在家庭或个人之间分配收入。

效用（**UTILITY**）：消费者从产品的消费中得到的福利或满足程度。

综　述

新古典价值理论认为一种商品的价值就是它的均衡价格，在这一价格下，消费者愿意而且能够购买的商品数量（需求量）等于卖者愿意而且能够出售的数量（供给量）。均衡价格代表消费者消费最后一单位商品的边际价值和生产此种商品的边际成本。

在新古典理论中，每一个消费者在一定的价格下对商品的需求量与最大化其效用水平或满足程度的需求量一致，并且受到货币收入和商品价格的限制。在既定的收入和价格下，为

获得最大的满足程度或效用水平，消费者的购买量将会使从最后一单位商品的购买中得到的边际收益恰好等于商品的价格，不同价格下的需求量（假定偏好、收入和其他商品的价格不变）就形成了单个消费者的需求曲线。在每一价格下所有消费者的需求量之和表示该商品市场或行业的需求曲线。市场需求曲线上的每个点表示所有消费者消费或需求的最后一单位商品的边际收益恰好等于需求价格。

在一个竞争的市场中，在一定的价格下，单个厂商的商品供给量就是利润最大化的供给量。为使利润最大化，厂商生产的产量会使从生产和销售最后一单位产品中所得到的收益（边际收益）等于生产该产品所增加的成本（边际成本）。如果厂商是一个价格接受者（也就是说，不可能单独做出任何改变价格的事情），厂商生产的产量会使最后一单位产品的边际成本等于价格。

新古典经济学者尤其是阿尔弗雷德·马歇尔将时间引入到价值理论和均衡分析中。“时间”指能改变产量和要素投入量的时期。市场周期是最短的时期，意味着产量不能变化，例如，小麦两次收获期之间的时期。短期是指厂商的生产中，要素投入量至少有一种固定不变的时期，例如，在资本投入量固定的情形下，只能通过雇佣较多的劳动力改变产出。从长期来看，所有的要素投入量都是可变的，一些秉持新古典传统的经济学者的分析中还包括一个“非常长的时期”，其中，技术也是可变的。

1085

规模报酬就是企业的规模对效率的影响，是一个重要的新古典概念。当存在规模经济时，企业规模越大，效率越高，单位产品的成本就越低，因而大企业的效率比小企业高。当规模报酬不变时，所有的规模企业效率相等。当存在规模不经济时，企业规模越大，效率就越低，因而小企业生产每单位产品的成本比大企业低。从长期来看，在新古典模型中，企业会调整到最有效率的规模。

需求和供给在决定价值中的作用大小取决于所涉及时期的长短。在较长的时期中，成本和供给的作用较大；在较短的时期中，效用和需求的作用较大。在市场周期中，由于产出不变，均衡价格仅由需求决定。假如厂商有足够的时间改变产量，需求和供给就共同决定价格，但在长期成本和供给的作用比短期大。在竞争的市场中，长期均衡价格刚好弥补厂商单位产品的平均成本，因此，长期价格由平均成本决定。

需求弹性——商品需求量变动的百分比与价格变动的百分比之间的比值——是新古典经济学的又一个主要特点。虽然弹性被认为是马歇尔发现的，但许多较早期的经济学者已接近于发现了它。需求弹性表示需求量对价格变动的反应程度以及价格变动对总收入和总支出的影响。如果需求量变动的比例小于价格变动的比例，需求就缺乏弹性，价格和总收入同方向变动——提价就会增加总收入。如果需求量变动的比例大于价格变动的比例，需求就富有弹性，价格和总收入反方向变动。当需求是单一弹性时，总收入固定不变或处于最大值，需求量变动的比例与价格变动的比例相同。

消费者剩余是买者获得的净收益。假如消费者购买的商品量使从最后一单位产品得到的效用恰好等于价格，就不能从最后一单位商品中得到净效用或净满足。由于边际效用递减，所有前面购买的商品的效用都比价格高，这些内部的边际效用就产生了净效用所得或消费者剩余。消费者剩余是福利经济学的一个重要概念，常用来分析不同市场的福利问题（例如竞争、垄断竞争和垄断）以及影响价格和产量的经济政策的福利效应。

新古典理论的核心是假设市场是竞争的，单个卖者和买者相对于市场都是微不足道的，不能对价格产生任何影响，也就是说，他们都是价格的接受者。当竞争市场处于均衡时，均衡产量的边际成本就等于价格，对于消费者而言，最后一单位产品的价值等于生产它的成本。边际成本价格在一定意义上是有效率的，因为它们最大化了消费者剩余和生产者剩余之和。从长期来看，由于厂商的自由进出，均衡价格刚好补偿了厂商的机会成本，不存在经济（或超额）利润。

马歇尔引入了对垄断（只有一个卖者的市场）的一种规范分析。20 世纪 30 年代，琼·

罗宾逊（John Robinson）、爱德华·张伯伦（Edward Chamberlin）、保罗·斯威齐（Paul Sweezy）等人将新古典理论扩展到垄断竞争、寡头和其他介于纯竞争和纯垄断之间的市场结构。

新古典的要素价格分配理论与均衡价格理论一致，一种要素（劳动力、资本、土地、企业家才能和管理能力）的价格也是由需求和供给决定的。追求利润最大化的厂商对要素的使用原则是使得最后一单位要素对收入的贡献（边际收益产品）等于厂商支付的成本（边际要素成本）。如果厂商在要素市场上是一个价格接受者，厂商对要素的需求量就是使要素的边际收益产品等于要素的价格时的需求量。在新古典模型中家庭是要素的卖方，家庭对要素的供给原则是使要素的价格刚好补偿供给最后一单位要素的牺牲（或"痛苦"）。

1086 新古典理论中的均衡工资代表最后一单位雇佣劳动力对厂商收入的贡献和补偿家庭提供要素的成本（放弃休闲的价值）。资本的均衡价格等于最后一单位资本对厂商收入的边际贡献和补偿家庭放弃消费的成本。与古典的李嘉图地租理论不同，新古典经济学用和解释其他要素价格相同的方法解释地租，主要的区别在于，由于土地的供给量是固定不变的，地租仅取决于边际收益产品和对土地的需求。

新古典分配理论利用生产率和生产要素的价格解释了产量和收入的功能型分配。在竞争市场的长期均衡中，依据生产要素的边际收益产品支付报酬，全部要素的报酬之和（工资、利润和地租）等于总产品的价值。

家庭之间收入的规模型分配取决于要素价格和生产要素所有权的分配。每个家庭从出售的要素服务中获得收入，但不能提供它没有的要素。家庭之间的收入不平等反映了付出努力、工资收入和要素价格的差异以及非劳动力要素所有者的不平等（财富的分配）。

新古典货币理论把古典货币数量论和新古典的均衡概念结合起来。人们和机构需要货币是出于两个基本原因——交易和作为一种金融资产持有货币。马歇尔修正了古典货币数量论以便把货币需求解释为名义总产量或名义国民生产总值的一部分，他的著名的货币需求"剑桥"方程为$M_D=kPY$，M_D是货币需求量，PY是名义国民生产总值，k是家庭和厂商愿意将名义收入以货币形式持有的比率。后来的新古典货币理论还认为对货币的资产需求与持币成本的变化相反，也就是说，作为一种资产的货币的需求量与利率的变化相反。给定流通中的货币量，货币市场达到均衡时的利率就是货币需求量等于货币供给量的利率。

与古典经济学家一样，大多数新古典经济学家都赞同萨伊定律，认为只有当包括货币市场在内的所有市场都处于均衡时，整个经济才会达到宏观经济均衡状态。因而，新古典经济学者认为充分就业时的产出才是经济长期均衡的产量，失业则是一个短期非均衡问题。

应　用

新古典均衡理论可以解释和预测外部变化对价格和产出的影响。单位产品边际成本的变化会改变任一产量的供给价格和任一价格的供给量，消费者从每单位商品中获得的边际收益的变化和消费者数目的变化会改变任一产量的需求价格和任一价格的商品需求量。

要素价格、原材料价格和生产中使用的中间产品的价格上涨会提高产品的边际成本。20世纪70年代、80年代和90年代早期油价的波动就是这种变化的例子。在1973年、1979年和1990年油价受到冲击期间，原油价格急剧上升。这就提高了所有以原油作为投入要素（从汽油、机油到农产品、塑料袋等所有产品）的产品的边际成本，更高的边际成本使这些产品的价格上升，均衡产量下降。与此相反，20世纪80年代油价的大幅下跌降低了用石油生产出的商品的边际成本和价格，使得产量增加。

征税和补贴也会影响商品的价格和产量。征税提高了均衡价格，减少了均衡产量；补贴一种商品降低了均衡价格，增加了均衡产量。

税收负担或补贴收益在受到影响的商品的生产者和消费者之间的分配取决于该商品的需求和供给的价格弹性。需求价格弹性相对于供给弹性越大，卖方承担的税收或补贴也越大。

1087 若需求富有弹性，供给缺乏弹性，卖方就会承担绝大部分税收或补贴，那么税收或补贴对消费者支付的价格相对来说几乎没有影响。若需求缺乏价格弹性，供给富有弹性，绝大部分的税收或补贴就会以高价或低价的形式传递给消费者，相对而言卖方几乎不承担税收或补贴。在极端的情况中，供给具有完全弹性时，税收或补贴就会完全传递给买方；供给完全缺乏弹性时，税收或补贴就会完全由卖方承担［正如经济学者大卫·李嘉图（David Ricardo）讨论过的级差地租税收的例子］。

消费者和生产者剩余分析了税收、补贴以及其他一些影响产出和价格的政策对消费者和生产者福利的影响，这些政策对消费者和生产者福利的影响可能并不明显。如果税收或产量限制使得产量低于竞争均衡产量（此时均衡价格等于均衡产量的边际成本），对消费者来说最后一单位产品的效用高于产品的边际成本，这就会减少消费者的消费者剩余和生产者的生产者剩余。补贴或其他推动产量增加到竞争均衡产量之上的政策会产生福利损失，因为对消费者来说最后一单位产品的效用低于边际成本。

关税是对进口商品征税，与其他税收对福利的含义相同（高价格、低产出、消费者和生产者剩余的损失）。进口配额、农产品产量限制和其他供给限制也会提高价格和减少产量，降低消费者和生产者的剩余。

新古典要素价格理论最常见的政策运用可能是最低工资的问题。通过使受影响的工人工资高于均衡工资，最低工资会导致劳动力的超额供给或失业。如果对受影响工人的需求缺乏弹性，抬高最低工资会增加总的工资报酬；如果对受影响劳动力的需求富有弹性，抬高最低工资会使得总的工资报酬下降。

相关内容

从18世纪晚期的亚当·斯密（Adam Smith）到19世纪中期的约翰·斯图尔特·穆勒（John Stuart Mill），古典经济学家们主要用相对成本解释交换价值或相对价格，尤其是古典价值理论认为，任何一对商品的价格比率等于它们的平均生产成本的比率。经济学者们认识到效用影响使用价值的大小，但（尤其在英国经济学中）直到19世纪70年代英国的威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons）、法国的里昂·瓦尔拉斯（León Walras）和奥地利的卡尔·门格尔（Carl Menger）同时发现了边际效用，才有了市场的需求方面的系统论述。边际效用把消费者合乎理性的效用最大化目标与市场的需求方面联系起来，但早期的边际主义者没有发展出生产和成本或市场供给方面的系统理论。

马歇尔声称他早在19世纪60年代晚期的论文中就独立得出了边际效用理论，他认为自己是独立的创始人这点引起了后来学者们的质疑。马歇尔所做的工作就是把边际效用、需求和生产、成本的系统理论联系起来以便用需求（以边际效用为基础）和供给（生产成本）来解释价值。在他著名的“剪刀”类比中，马歇尔说讨论价值是由需求还是由供给决定就像讨论是一把剪刀的哪一片刀刃剪下了纸一样毫无意义。

马歇尔把抽象的时间（市场周期、短期和长期）引入价值的规范分析中，并断定考察的时期越短，效用和需求对价值的影响就越大；时期越长，成本和供给对价值的影响就越大。因而，他把19世纪晚期经济学者的创新（边际革命和规范数学的运用）与18世纪晚期和19世纪早期的古典经济学联系起来，马歇尔的思想作为现代微观经济理论的核心流传下来。

除纯竞争外，20世纪30年代早期的张伯伦和罗宾逊各自独立地改进了新古典理论对市场结构的分析。他们把新古典的范例扩展到不完全或垄断竞争的复杂领域，也就是，竞争因素和垄断因素并存的市场。

在20世纪30年代和40年代，又一位英国经济学家约翰·R·希克斯（John R. Hicks）对新古典经济学做了重要补充。他使需求理论不受边际效用分析的影响，澄清了家庭的效用 1088 最大化行为与商品需求之间的联系。希克斯，一位诺贝尔经济学奖得主，还扩展了消费者剩余的概念，把利率对货币需求数量的影响引入到新古典货币理论中，引入了著名的“IS -

LM”模型来解释古典经济理论和凯恩斯主义宏观经济理论之间的关系。

参考文献

Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*. 4th ed. New York: Cambridge University Press, 1985. 布劳格（Blaug）的这本书对于没有经济学背景的读者来说有专业上的难度，第 8 章、第 9 章、第 10 章和第 15 章适合具有一些经济学理论和数学知识的读者阅读。旨在介绍阿尔弗雷德·马歇尔的《经济学原理》(*Principles of Economics*) 的“读者指南”部分对希望直接了解马歇尔的读者很有用。

Ekelund, Robert B., and Robert H. Hebert. *A History of Economic Theory and Method*. New York: McGraw-Hill, 1975. 这本标准本科生教材的第 4 部分和第 5 部分涵盖了边际革命以及威廉·斯坦利·杰文斯、奥地利学者、里昂·瓦尔拉斯和马歇尔经济学的内容。有一些相当专业的章节，但该书基本上适合没有广泛的正式经济学背景的读者阅读。

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. 9th variorum ed. London: Macmillan, 1961. 马歇尔确立了新古典经济学的核心。该书适合有学识的商界人士阅读。所有数学分析和图表都放置在脚注和附录中。除有时有点乏味外，他的作品行文清晰而不带雕琢痕迹。为了简化分析，马歇尔甚至删去了许多枝节。无论如何，马歇尔几乎可说是一位最伟大的经济学者。第 9 版第 1 卷的内容是第 8 版的正文部分（马歇尔的最后一次校订，1920 年出版），适合几乎所有读者阅读。

Pigou, Arthur C., ed. *Memorials of Alfred Marshall*. London: Macmillan, 1925. 庇古是阿尔弗雷德·马歇尔的学生，接任剑桥政治经济学教授，他本人也是一位新古典经济学的重要人物。这本书是在马歇尔去世之后编纂的，包括了马歇尔的讣告（还有约翰·梅纳德·凯恩斯优美的传记体讣告）、从马歇尔的著作中精选的文章和一些书信。

Rima, Ingrid Hahne. *Development of Economic Analysis*. 4th ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1986. 这篇有关经济学思想史的文章的第 4 节简要概括了新古典经济学的几乎所有方面。某些部分只要具备初级经济学知识的读者都能读懂，但技术性较强的部分要求读者具备中级经济学知识。

Whitaker, J. K. “Alfred Marshall (1842—1924).” In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman. Vol. 3. New York: Stockton Press, 1987. 惠特克（Whitaker）可能是当代研究马歇尔及其著作的主要权威。该书详尽地概括了马歇尔和他对经济学理论发展的贡献。对于没有经济学背景的读者来说，除了一些专业性较强的材料外，文中大部分内容还是容易理解的。

互参条目

Average and Marginal Cost Pricing，平均成本定价和边际成本定价；Classical Economics，古典经济学；Consumer Surplus，消费者剩余；Elasticity，弹性；Equilibrium: General，一般均衡；Equilibrium: Long-Run，长期均衡；The History of Economics，经济学史；Marginalist Economics，边际学派经济学；Market Structure，市场结构；Demand for Money，货币需求；The Quantity Theory of Money，货币数量论；Ricardian Economics，李嘉图主义经济学；Welfare Economics，福利经济学。

迈克尔·E·布拉德利 (Michael E. Bradley) 著
韩丽萍 译
贺力平 校

NEO-RICARDIANISM
新李嘉图主义

1089 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论和经济思想史

新李嘉图主义不赞成效用论，建立了一个由皮埃罗·斯拉法（Piero Sraffa）提出的经济模型。在该模型中，价格和利息由客观的价值尺度决定。

主要术语

生产成本论（COST-OF-PRODUCTION THEORY）：该观点认为，商品价格是物品的客观尺度或其生产所需要的劳动。

劳动价值论（LABOR THEORY OF VALUE）：生产成本论的一种，由大卫·李嘉图（David Ricardo）和卡尔·马克思（Karl Marx）发展。依据该理论，商品生产的必要劳动时间决定商品价格。

再转换（RESWITCHING）：在资本扩大时，一项不太先进或先前使用过的生产技术取代了较为先进的技术。

主观价值论（SUBJECTIVE THEORY OF VALUE）：认为价格取决于人们的偏好，"主观"一词用于强调是人们的评价决定了产品的价格，而不是由产品的物理属性决定价格。

效用（UTILITY）：主观价值论使用的一个假设术语，用于说明消费者依据他们的偏好所试图最大化的对象。

综　述

意大利经济学家皮埃罗·斯拉法，从20世纪20年代至70年代后期就职于剑桥大学，他修正并拓展了大卫·李嘉图和卡尔·马克思的经济学。他在《用商品生产商品》（*Production of Commodities by Means of Commodities*，1960）一书中所提出的体系对新古典理论形成了尖锐的挑战。

直到19世纪70年代，几乎所有的英国经济学家都试图用生产成本论解释价格。在长期中决定商品价格的并不是供给和需求。如果在短期内人们在某商品上花费更多的钱，就会提高价格；如果他们的花费减少，该商品的价格则会下降。但这些事实仅仅表明了价格在一定范围内的上下波动。早期经济学家认为需求与供给并未能解释为什么商品价格拥有一个绝对值，而仅说明了其短期变动的原因。真正能够解释价格的应该是以劳动为主要构成的生产成本。在长期中生产某产品所需的劳动决定了它的价格。一旦长期价格得以解释，其他经济现象，例如资本的收益率，也就可以解释了。尽管亚当·斯密（Adam Smith）在《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）中使用了生产成本论，但该理论是在李嘉图的《政治经济学及税赋原理》（*Principles of Political Economy and Taxation*，1818）中得到严格论证的。

卡尔·马克思在他的三卷本《资本论》（*Das Kapital*，1867，1885，1894）中进一步发展了劳动价值论。尽管大多数主流经济学家都并不认同马克思的方法，它却深刻影响了斯拉法，他自认为是一名马克思主义者。马克思对劳动理论的宏大论述暴露出种种问题，使得大多数经济学家认为这一理论是一条死胡同。

最重要的是马克思认为商品的劳动价值是其价格的根本依据。为了证明这一点，他认为，通过一个复杂的方程体系，劳动价值可被转换为市场价格。不幸的是，对于他的体系而言，这些等式被证明是不够准确的。他的后继者无法回应奥地利经济学家欧根·冯·庞巴维克（Eugen von Böhm-Bawerk）对马克思的解决方法的批评。

在马克思的著作中出现的其他问题似乎进一步使劳动论陷入困境。马克思用生产一种产品所需的“社会必要”劳动来解释价格。但在不使用价格的情况下，很难说明“社会必要”的含义，其解释含混不清。

由于生产成本论中存在着以上以及其他问题，大多数经济学家都接受了 19 世纪 70 年代出现的一个新范式。在这一新学说中，价格通过效用来解释：人们对于各种产品和服务都具有偏好，并能对这些偏好进行排序。主观主义者认为偏好等级足以解释价格。在独立于人们的偏好范围内，很少甚至无须借助生产成本。这场边际革命是由卡尔·门格尔（Carl Menger）、里昂·瓦尔拉斯（León Walras）和威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons）各自率先独立发起的。

1090 19 世纪 70 年代以后，大多数经济学家都认同了这种新的方法，尽管正如阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）的《经济学原理》（*Principles of Economics*，1890）所详尽论述的，剑桥学派的不同流派仍然十分强调生产成本，但斯拉法并不认同这一共识，他坚持认为对价格和资本利息的解释可以通过一个客观理论来实现。因为其分析与李嘉图体系有相似之处，斯拉法的观点通常被称为“新李嘉图主义”。

在他 1960 年的模型中，斯拉法选用了一种特定物品——谷物（corn，美式英语的相应词汇是 grain）——作为价值的尺度。在一定的假设下——生产技术不变，并且每种商品都被用于所有其他商品的生产中，斯拉法论证了价格和资本收益率在这一体系中是固定的。他成功地解决了转换问题，转换问题是马克思主义经济学中的关键困难。事实上，在他的模型中，客观价值确实以数学上能够成立的方式成为了价格的基础。

斯拉法也成功避免了马克思劳动论中出现的循环论证。他的固定物品，即谷物，是作为实物量进入模型的。工资表示为工人获得的谷物数量。由于工资并不取决于劳动价值（或者其他任何商品），循环现象因而得以避免。

但工资引出了斯拉法体系的主要问题。一旦工资给定，其他价格就能得以解释。然而斯拉法的工资却没有得到解释：它们是“外生变量”，是一个由该体系从外部引入的量。在与之相竞争的主观主义学说中，工资则可得到解释：如其他价格一样，工资最终取决于体系中人们的偏好价值。

斯拉法及其追随者，如琼·罗宾逊（Joan Robinson，1903—1983），认为标准模型的缺陷超过了它所具有的任何能够解释工资的优势。尤其是，标准的资本理论根本就不能令人满意。新古典主义者（主观主义观点的支持者）将资本看成是一种具有效用的商品。这使这种观点难以解释再转换现象，即随着资本的增长，一项不太先进的技术替代了一项先前使用的较先进的技术。斯拉法的反对者们则声称再转换的例子是不现实的。

斯拉法的一些批评者，例如韩国经济学家黄有光（Yew-Kwang Ng）（黄有光应为澳大利亚籍华裔经济学家。——译者注），认为斯拉法的体系并没有真正解释价格。它给出了一个等式体系，通过这个等式体系，给定工资，就能够决定价格；但是它并没有解释这些等式所要求的价格事实上是如何在市场中出现的。斯拉法的支持者反驳说，黄有光的解释性观点是为了支持主观主义理论而回避正题。

应　用

价值判断必须与事实陈述区分开来，这是经济学中的一个老规矩。比如说，一个经济学家赞成主观价值论，但这并不要求他支持或反对资本主义。对价格的一种解释并不能决定一个经济制度的好坏。

然而，尽管描述性与规范性的陈述在逻辑

上是可以区分的，但在实际操作中，经济研究的具体方法与政治和经济偏好是密切相关的。在主观主义者的理论中，工资就如其他价格一样，也是一种价格。尽管并不要求这一观点的持有者支持自由放任的资本主义，但边际效用观点的拥护者却倾向于强调市场机制的效率。工资取决于一个复杂的市场互动过程，这一过程又为人们的偏好等级所支配。对市场的干预可能将致使结果无法实现其支持者的目标。

假定最低工资上涨。如果这一上涨高于某类劳动的市场均衡价格，那么就会引发这类劳动的过剩：结果将出现失业。

在斯拉法眼中，事情则全然不同。由于工资并非由系统决定，它们取决于政治谈判，所以，经济学家们对工会的一般批评不再适用。传统经济学家们认为，工会增加工资的努力要么是无效的，要么是有害的。如果它们没有将价格提升到超过市场已经确立的水平，就是无效的；而如果它们做到了，则是有害的，因为这将产生失业。而另一方面，斯拉法认为这一传统分析是错误的：一旦工资被决定，各等式将生成所有商品及劳务的价格。假定工资与就业之间存在相关性是没有理论依据的。

可能有人会问到斯拉法将如何回应价格上涨至均衡以上将会产生过剩的观点。他的回应很简单也很激进：在他的体系中，需求与供给分析并没有被用于解释价格。

1091

“标准”理论与斯拉法体系的另一个不同之处是它们提出了不同的政治主张。根据新古典主义者的观点，资本收益率并不像马克思认为的那样是对工人剥削的产物。资本的利息依赖于资本的生产力［弗兰克·H·奈特（Frank H. Knight）的理论］或时间偏好率［路德维希·冯·米塞斯（Ludwig von Mises）拥护的奥地利经济学派观点］。利息不是资本主义的独有现象，它存在于所有社会制度中。

根据斯拉法的观点，资本收益率是由一个联结工资与资本的等式决定的。这个等式既不使用“剥削”这一价值术语，它也不是要告诉经济学家们资本家不应该得到他们的利润。但这一等式的确表明了利润与工资之间的反向关系。工资低则利润高，反之亦然。与新古典学说相比，这一学说更为符合要求增强工人力量并约束资本家的政治观点。而对于新古典主义者来说，工人与资本家并不是处于对利润的永久争夺之中，因为利润并不取决于决定工资的因素，而是取决于其他因素。

因而对于斯拉法来说，比起新古典主义者来，经济制度较多地受到政府指导的影响。批评者可能起初并不这样认为，因为一旦工资确定，系统中的其他因素也就都确定了。但正如罗宾逊和其他新李嘉图主义者所强调的，这一点并不像批评者想象的那样那么严重地限制着政策指导方向的变化。斯拉法模型的假设之一是生产技术不变。但在系统中没有任何因素阻止政府或其他行为者改变生产技术。生产函数和工资一样是外生变量。通向政府指导经济的道路是敞开的。

那些不满足于这种变化程度的人也可从斯拉法的模型中获得一些安慰。该模型中并没有任何因素排除中央集权社会主义成为一种经济制度的可能性。给定工资率，所有商品与服务的价格将再次随之确定。中央集权社会主义的支持者，如斯拉法的同事莫里斯·H·多布（Maurice H. Dobb，1900—1976）十分强调这一点。

相关内容

斯拉法的体系在两场反新古典主义运动的背景下产生：“进步的”凯恩斯主义和马克思主义。作为约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）的朋友，并且自青年起就是一名马克思主义者，斯拉法同时卷入了这两场运动。

凯恩斯的《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*，1936）论述了一个大胆的命题，即在资本主义经济中非充分就业状态下的均衡是可能存在的。凯恩斯的观点被诺贝尔经济学奖得主约翰·R·希克斯（John R. Hicks）以及其他学者纳入了主流经济学。在新古典综合派的理论体系中，价格和以前一样用效用论来进行解释。就业和投资水平则以凯恩斯的分析

来解释。经济学的两个分支，微观经济学和宏观经济学，分别衍生出来以解释个体价格和总体变量。

凯恩斯的一些朋友，如斯拉法和罗宾逊，认为新古典综合派在理论上不能令人满意，在政策上也很保守。他们坚持认为微观经济学并没有与凯恩斯的就业分析恰当地融合，并建议抛弃价格和资本的标准理论。20 世纪 60 年代，罗宾逊与主要以保罗・A・萨缪尔森（Paul A. Samuelson）和罗伯特・M・索洛（Robert M. Solow）为代表的新古典学说的美国支持者展开了激烈的辩论。

斯拉法的另外一群追随者，其中最重要的是伊恩・斯蒂德曼（Ian Steedman），认为斯拉法的学说可以用于重建马克思主义。斯蒂德曼认为马克思的劳动价值论应该为斯拉法的模型所取代。马克思的劳动理论根本无法使人满意。许多马克思主义者拒绝接受斯蒂德曼的马克思主义需要改变的论点。比利时经济学家欧内斯特・曼德尔（Ernest Mandel）认为，斯拉法的新李嘉图主义观点是由刻板的方程堆积而成，它不能以历史的观点来解释经济现象。曼德尔进一步认为，马克思的劳动论可以进行修正，以回击斯蒂德曼视为致命的反对观点。人们不清楚的是，斯拉法本人在何种程度上认为他的模型是对马克思主义的一个替代。

斯拉法的观点与正统马克思主义之间还有着另外一个不相容性。在斯拉法的体系中，对经济的指导是向竞争性集团开放的：工资和生产技术通过政治斗争来确定。但是，在马克思的理论中，资本主义的灭亡是必然的："任何事物都能向前发展"（Anything goes）绝不是规律。

参考文献

1092 Dobb, Maurice H. *Theories of Value and Distribution Since Adam Smith*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1973. 多布是英国的一位重要马克思主义者。他认为皮埃罗・斯拉法的体系强有力地支持了卡尔・马克思，并说明了利润并不取决于价格：价格才是由收入分配决定的。这支持了马克思关于资本与劳动之间的矛盾构成资本主义基础的观点。

Hahn, Frank H. *Equilibrium and Macroeconomics*. Oxford, England: Basil Blackwell, 1984. 这部著作的作者哈恩（Hahn）是新古典综合派重要的支持者之一。他认为皮埃罗・斯拉法的体系与标准观点是相容的。书中不存在不被新古典综合派所接受的任何命题，并给出了针对斯拉法批评的一类新古典主义回答：他的部分建议，如再转换，已被吸收进主流分析中。

Harcourt, G. C. *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1972. 该书对皮埃罗・斯拉法体系进行了非常详尽的说明，由一位坚定的支持者所著。该书十分详尽地解释了新李嘉图主义与保罗・A・萨缪尔森和罗伯特・M・索洛之间围绕再转换问题所进行的争论。

Ng, Yew-Kwang. "Harcourt's Survey of Capital Theory." *Economic Record* 50 (March, 1974): 119-129. 该书是针对斯拉法的一个重要批评。黄有光指出皮埃罗・斯拉法模型没有对价格给予完整的说明。生产方法在一开始就是给定的，也未解释为何采用一项特定的技术。斯拉法忽略了消费者偏好在决定其体系某些关键变量中的作用。

Rowthorn, Bob. *Capitalism, Conflict, and Inflation*. Landon: Lawrence & Wishart, 1980. 罗索恩（Rowthorn）以马克思主义的观点批评皮埃罗・斯拉法。认为斯拉法对生产的分析过于抽象，他忽略了生产的社会维度，而且将阶级置于分析之外。由于斯拉法的观点强调交换价值，因而不能揭示剩余价值的创造。唯有使用劳动价值才能完成这项任务。

Sraffa, Piero. *Production of Commodities by Means of Commodities*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1960. 斯拉法引入其模型的基本著作。尽管未使用数学，它却是一本艰深的著作，并且应先阅读其他参考书后才能较容易地通读此书。其写作十

分紧凑。未讨论理论体系的政治或社会应用。

Steedman, Ian. *Marx After Sraffa*. London: New Left Books, 1978. 该书对皮埃罗·斯拉法模型所做的推广可能比其他任何著作都多。支持以斯拉法方法重建马克思主义，强烈反对劳动价值论。该书也是关于分析性马克思主义兴起的重要著作。

互参条目

The Austrian School of Economics，奥地利经济学派；Central Planning，中央计划；Exploitation，剥削；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；The Labor Theory of Value，劳动价值论；Marxist Economics，马克思主义经济学；Neoclassical Economics，新古典经济学；Net National Product，国民生产净值；Wage Legislation，工资立法。

比尔·德莱尼 (Bill Delaney) 著
付方赞 译
贺力平 校

NET NATIONAL PRODUCT
国民生产净值

1093 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

国民生产净值（NNP）是在特定时期（通常为一年）内的个人消费、政府支出、净出口和净投资支出的市场价值之和，用于衡量国民经济活动。国民生产净值等于国民生产总值减去资本折旧。

主要术语

资本消耗补贴（CAPITAL CONSUMPTION ALLOWANCES，CCAs）：资本折旧的一个定义，也包括对通货膨胀影响资本度量所进行的调整。

资本折旧（CAPITAL DEPRECIATION）：在产品生产过程中被消耗或用掉的现存资本存量的价值。

固定投资（FIXED INVESTMENT）：新增的工厂、机器、设备、商业建筑或居民住宅。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT，GNP）：在特定时期内，通常为一年内，一个经济体所生产的所有最终商品和服务的市场价值总额。

国内私人总投资（GROSS PRIVATE DOMESTIC INVESTMENT）：新工厂、设备、居民住宅、存货变动的全部支出总和。

存货投资（INVENTORY INVESTMENT）：企业当前存货存量价值的增加（或减少）。

国民收入（NATIONAL INCOME）：在经济体中以工资、薪金、利率、租金、利润等形式赚得的所有收入的总和；不包括转移支付，并且是在对所得税进行任何扣除之前计算的收入。

国民收入与产出账户（NATIONAL INCOME AND PRODUCT ACCOUNTS，NIPAS）：国民经济数据的簿记和测算体系。

国内私人净投资（NET PRIVATE DOMESTIC INVESTMENT）：国内私人总投资减去折旧；净增的资本存量。

重置投资（REPLACEMENT INVESTMENT）：国内私人总投资的一部分，用于重置被消耗或用掉的资本。

综　述

国民生产净值（NNP）等于一个经济体一年内生产的全部最终商品和服务经过资本折旧调整的货币价值总和。资本折旧是在产品生产中消耗或用掉的资本价值。国民生产净值是一个与国民生产总值（GNP）密切相关的概念。国民生产总值是对一个经济体全部产出和收入的最宽泛的衡量。而国民生产净值就等于国民生产总值减资本折旧。国民生产总值和国民生产净值都以购买者支付的最终商品和服务的市场价格来测算。作为一年内生产的全部商品和服务的货币价值之和，国民生产净值是通过将个人消费支出、政府的商品和服务购买、净出口和净投资支出加总而得出。

个人消费支出是人们购买和消费的诸如食品、煤气、健康服务、衣物、法律服务、个人电脑等商品和服务之和。已使用商品和中间品

不纳入国民生产净值，国民生产净值仅包括新生产的最终产品，是由最终使用者购买的商品。

政府支出包括联邦、州和当地政府对商品和服务的购买。与国民生产总值和国民生产净值的其他部分不同，政府服务一般以其生产成本而非带给消费者的市场成本计价。例如，国防的价值仅计算政府的国防支出总额。转移支付（如福利和失业）不包括在国民生产总值和国民生产净值之内。

净出口代表国内经济和世界其他国家间的交易，它等于出口和进口的货币价值之差。为了对国内产出进行准确描述，将净出口计入国民生产净值是必要的。出口必须列入，因为出口商品和服务代表未列入消费、政府支出或投资支出中的国内生产，进口也必须从国民生产净值中扣除，因为虽然它们产自国外，但却被计做国内消费、政府支出和投资支出的一部分。

1094

投资或国内私人投资支出是新资本品的购买总额，被私人或企业用来生产其他商品。投资支出包括在工厂和设备、住宅建筑、存货变动等方面的企业投资。企业投资包括新资本品的获得：机器、工具、设备和工厂建筑、仓库、商店以及其他商用非住宅建筑。住宅建筑也被计入投资支出，而无论公寓或房屋的所有者将其新居出租还是用于居住。值得注意的是，房屋和诸如汽车等耐用消费品需要区别对待：房屋被计入投资，而小汽车和其他耐用品则算做消费支出的一部分。存货投资是企业库存中存货价值的增加（或减少），它包括该年内生产的原材料、工业品和其他产品的库存的任何增加（或减少）。

企业投资、住宅建筑、存货投资之和是国内私人总投资。使用“总”（gross）是因为当经济中新的资本品被生产时，现有资本品在生产其他商品的过程中被消耗或用掉，于是一部分新增总投资用于维修、维持和置换现有资本品，这部分新增总投资被称为重置投资。重置投资是维持现有资本存量所必需的投资。总投资与重置投资之差被称为国内私人净投资，这类投资计入国民生产净值。重置投资等于资本折旧，国民生产净值也被计做国民生产总值减去资本折旧。资本折旧既包含资本品的物质损耗，也包括因旧资本闲置造成的价值损失。正如劳动成本与原材料成本属于商业成本一样，重置投资也是一种商业成本。

通过调整国民生产净值，其他几个总收入水平的替代概念，如国民收入、个人收入、可支配收入都可推知。国民生产净值包括（作为最终产品或服务的价格部分）各种销售和货物税，这两种税被称做间接营业税。这些间接营业税计入政府收益，并不代表对生产要素的实际支付，因而并不增加个人收入。从国民生产净值中减去间接营业税，就可得到国民收入（NI），它表示一个经济体中对各生产要素的全部支付。个人收入（PI）可通过从国民收入中减去公司留利、公司所得税和社会保险金，并加上转移支付和政府利息支付得到。最后如果从个人收入中减去联邦、州和当地政府的所得税，结果就可被用于估计消费者的可支配收入（DI），这是国民生产净值中可用于花费或储蓄的部分。

应　用

在美国，国民生产净值由商务部的一个机构——经济分析局（BEA）来测算。国民生产净值是美国国民核算体系的一个组成部分，该体系也被称为国民收入与产出账户（NIPAs），或简称国民账户。国民收入与产出账户（NIPAs）是美国经济活动的代表性总结，它们经过收集、统计分析和会计组织，并使用大量数据汇编而成，这些数据由收集政府、经济和商业统计数据的公共或私人机构提供。其来源包括公司和个人的税收上缴、人口普查局对零售商和生产商的统计以及劳工部的价格统计。

国民生产净值的估算与国民生产总值的估算同步进行。国民生产净值和国民生产总值要进行季度估算和年度估算，对季度账户的初步估计在每个季度末的三周后就会公布。初步的估计通常基于部分信息，所以，结合更全面的信息后，对这些数字的两个修正版本也会公布出来。利用这些季度数据，经济分析局就可提供国民生产净值和国民生产总值的年度数据和年度变化率估计值。然而，为了与年度数据相

1095

比具有可比性，季度估计值必须经过一个称之为季度调整的统计分析过程。季度调整将某一特定季度数据更正为正常季度发生值，例如，在该年内某些时期农业产出的提高或降低，或每年第二季度建筑活动的增加。将经过季节调整后的季度数据乘以 4，就可得到国民生产净值和国民生产总值年度水平的季节调整值及其年度变化率。

既定年份的国民生产净值，以其当年价格水平衡量，就被称为名义国民生产净值。既定年份的名义国民生产净值与其他年份的名义国民生产净值不能直接比较，因为它们的变化不仅源于产量的变化，而且源于价格的变化。因此，国民生产净值（与国民生产总值一样）需要进行通货膨胀调整，调整后的名义国民生产净值被称为实际国民生产净值（从它仅反映一段时期内产量变化的意义上来说），实际国民生产净值就可直接同其他年份的实际国民生产净值进行比较。

国民生产总值与国民生产净值之间的唯一差异是，国民生产总值包括总投资，而国民生产净值包括净投资。总投资与净投资之差就是资本折旧，它等于重置投资。如果总投资大于重置投资，那么净投资就是正数，资本存量会增长。如果总投资小于重置投资，那么净投资就是负数，经济体中资本存量的消耗就会快于资本重置。如果国民生产总值是 4 万亿美元，资本折旧是 4 000 亿美元，那么 10%的产量就会被用来进行资本重置，仅有 3.6 万亿美元（国民生产总值减去折旧）代表了为社会提供的新产品和服务的产量。经济学者经常使用国民生产净值，这是一个对总产量更加准确的理论度量，因为它考虑了资本折旧。

估计资本折旧是一个相当复杂的问题。原因在于机器、现有建筑和设备在从磨损到废弃的年限中丧失了部分价值。为确定损失了多少价值，有必要考察如下方面：一台机器的磨损有多快？一台卡车的报废速度有多快？资本品是每年消耗等量的生产价值，还是在头几年失去大部分生产价值？

在实际中，人们通常会对定义、报告方式、时间长度和折旧速度进行各种大胆设想。为了衡量资本的磨损，国民产出核算人员采用了折旧的另一种形式，称做资本消耗补贴。资本消耗补贴不仅包括资本折旧，还包括固定资本的事故性损坏，以及资本测算中的通货膨胀影响调整。

公司的资本消耗调整是基于纳税报表中的资本消耗补贴和基于平均服务寿命、直线折旧和重置成本的资本消耗之间的差额。类似调整也考虑到业主收入、个人的租金收入以及为个人服务的非营利性机构。对非农业企业和农场公司来说，折旧在联邦所得税报表中得以体现。对非公司农场以及为人们服务的非营利性机构、税收豁免的合作社以及所有者居住的房屋而言，折旧由经济分析局根据它们的固定资产支出、平均服务寿命、直线折旧和历史成本来计算。

国民生产净值与国民收入，即生产要素获得的收入总和，密切相关但并不完全相等。国民生产净值与国民收入不同，因为生产要素并未得到产品销售的全部收益，一部分收入以销售税和其他间接营业税的形式缴给了政府。下面我们举例说明销售税与国民生产净值和国民收入间的联系。如果一名消费者购买一台价格为 295 美元的电视机，销售税是 7%，那么该消费者为销售税额外支付 20.65 美元，全部花费是 315.65 美元。国民生产净值按市场价格计算，那么它包括该消费者支付的全部数额：在此例中是 315.65 美元。税收 20.65 美元上交政府，电视机的价格 295 美元归属于为生产、运输、销售电视做出贡献的各生产要素，并成为国民收入的一部分。因此，国民收入等于国民生产净值减去销售税和其他间接营业税。

相关内容

国民核算信息包括国民生产总值、国民生产净值及它们的增长率水平，被商界、政府与学术界广泛用于分析，这些信息影响着企业和政府决策，并且，如果这些数字的报告水平高于或低于普遍预期，就会极大地影响股票市场。虽然国民生产总值和国民生产净值是最优的经济活动衡量指标，但它们的估计必须考虑两个主要问题：首先，国民生产总值和国民生

产净值会低估那些以高科技和高度创新为特征的经济部门的增长情况；其次，很大一部分经济交易并未被各种调查和经济分析局记录下来。

国民生产总值和国民生产净值衡量市场活动。未进入市场渠道的活动，如家庭主妇的工作、其他国内生产活动和实物交易，每项活动都有助于一国整体福利的增加，但未计人国民生产总值和国民生产净值。此外，出于逃税的目的，合法生产的商品和服务却违法地低报，还有一些不合法的商品和服务，如非法药品、卖淫、赌博也未能计入通常的统计数据中。

国民生产总值和国民生产净值包括“好物品”，也包括“坏物品”。现代工业经济的很多活动在生产商品和服务的同时，也对环境造成不理想的或不利的影响。这些坏物品，如工业和汽车污染，损害了一国福利，但并未排除在国民生产总值和国民生产净值之外。即使国民生产总值和国民生产净值的估计十分精确，它们自身也不能被看做衡量一国福利的唯一尺度，因为这些数字未考虑如收入分配和特定人群的生活质量等问题。为了更精确地估计一个社会的福利，研究人员和政策制定者们还必须考察国民生产总值和国民生产净值之外的一系列指标，如预期寿命、文盲率、婴儿死亡率、医疗卫生服务的可得性和质量、教育和环境质量等。

国民生产总值和国民生产净值都是对总体经济活动的度量。在概念上国民生产净值是一个比国民生产总值更好的尺度，因为国民生产净值考虑了既定年份机器、建筑和设备的物理损耗和淘汰。然而，由于资本折旧的计算有困难，在实际中存在着对国民生产净值的估计问题，估计新建筑、工厂、设备和存货变动价值的总投资很容易，但精确计算净投资却很难。净投资的计算对于计算国民生产净值来说是必需的，但由于总体上资本折旧或资本消耗补贴的计算方法是任意的，因此在商业报刊和经济书籍中，人们更关注国民生产总值而非国民生产净值。尽管国民生产总值存在一些问题，但它是可得到的衡量经济活动及其增长的上佳尺度，而国民生产净值若能被精确估计则是一个更佳的衡量尺度。

参考文献

Eisner, Robert. *The Total Incomes System of Accounts*. Chicago: University of Chicago Press. 一本全面研究国民收入与产出账户的著作。包括统计方法、国民生产净值和资本消耗补贴之间的实际联系，也包括一些选定年份的详细数据表格。

Ruffin, Roy, and Paul R. Gregory. *Principles of Macroeconomics*. 2d ed. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1986. 一本关于宏观经济学的介绍性读物。将基本的资本折旧和国民生产净值解释为国民收入与产出账户体系的一部分，并将其纳入整个经济框架。

Sommers, Albert T. *The U. S. Economy Demystified*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1985. 该书对国民收入与产出账户做了简明易懂的描述。将资本消耗补贴与国民生产净值纳入复杂的经济体系，并提出了一个框架，读者可结合和国民收入与产出账户有关的知识来阅读。

Survey of Current Business. 1920—. 商务部经济分析局的月度出版物，包括国民收入与产出账户中各项目的最新估计以及相关文章。

United States. Bureau of Economic Analysis. *GNP: An Overview of Source Data and Estimating Methods*. Methodology Paper Series MP-4. Washington D.C.: Government Printing Office, 1987. 该书是对国民收入与产出账户估算方法的简单介绍。主要详细列示了在国民生产总值——包括国民生产净值的收入方和生产方——各要素的准备性估计中用到的数据来源和估计方法。

Waud, Roger N. *Macroeconomics*. 4th ed. New York: Harper & Row, 1989. 一本介绍宏观经济学的教科书，其中包括对国民收入与产出账户的相对简单的描述，以及对国民生产净值和资本折旧的讨论。

互参条目

Capital Goods and Investments，资本品和投资；Depreciation and Depletion，折旧和损耗；Gross National Product：Actual and Potential，现实国民生产总值和潜在国民生产总值；Gross National Product：Real and Nominal，实际国民生产总值和名义国民生产总值；Inventory，存货。

格雷戈里·康斯坦托波洛斯
(Gregory Konstantopoulos) 著
范言慧 译
狄承锋 校

NONPROFIT ORGANIZATIONS
非营利性组织

 经济学类别：福利经济学

研究领域：消费者经济学；卫生、教育和福利理论

非营利性组织被禁止向其控制者分配组织的财务盈余。这种方式在一定程度上确保了组织的捐赠者和客户不会受到损害。由于这种保证，非营利性组织成为除政府外提供公共产品的一种重要方式。围绕非营利性组织的争论是它是否应当被给予税收优惠和宽松的管制约束。

主要术语

非对称信息（ASYMMETRIC INFORMATION）：有关产品或服务特征及质量的、仅为卖者所知而买者无法得到的信息。

合约失效（CONTRACT FAILURE）：指这样一种状况，由于环境因素或服务本身的特性，消费者不能准确地评估所生产的服务的质量和数量。

非分配性约束（NONDISTRIBUTION CONSTRAINT）：由经济学家亨利·汉斯曼（Henry Hansmann）所定义，指禁止向组织的控制者分配组织的净收入。该定义界定了组织的非营利性特性。

公共产品（PUBLIC GOOD）：指这样一种产品，对它的消费具有“非竞争性”。这种“非竞争性”表现为当其他消费者消费该产品时，社会不需要为此付出额外的代价；公园和国防是公共产品。

营业外收入（UNRELATED BUSINESS INCOME）：非营利性组织得自某些产品的销售收入，这些产品与非营利性组织的慈善目的没有直接关系。

综　述

非营利性组织能够获利并且的确获得了盈利。依据法律，只要非营利性组织保持相应的法律地位，就不得向其控制者分配组织的利润，这一特性使得它们不同于其他商业组织。这种对利润分配的限制，称为“非分配性约束”。因此，它们必须将盈余在组织内进行再投资。许多类型的企业选择了这一组织方式，包括慈善团体、健康研究机构、私人基金会、联合筹资组织、教堂、大多数医院、私立学校和大学、许多艺术团体、一些日托中心、护理院、互助团体（工会、行业协会和联谊组织）。研究者的工作是解释为什么这些企业会采取非营利性组织的形式，是什么取代了这些被禁止分配利润的企业的盈利动机。

某些非营利性组织（例如，医院和学校）基本上是商业性的，它们的大部分收入来自于产品和劳务的销售。而其他非营利性组织（例如，联合劝募协会和美国癌症协会）基本上是非商业性的，它们的大部分收入来源于捐赠和拨款。收入可以与组织的主要目的（大学学费）相关，或者与组织的“不相关营业活动”（在校园商店出售电脑）相关。研究者也致力于解释为什么这些非营利性组织的收入来源是多元化的，以及这种收入多元化与组织行为之间的关系。

非营利性组织提供的服务，通常营利性组织或政府也会提供。因此，公立城市医院与私人的非营利性和营利性医院相互竞争，公立与

私立大学并存；而日托中心、心理诊所和疗养所前述三种部门都有经营。在该领域，研究者需要解释这三种部门之间的职责分配问题。

即使向私人部门授权生产和提供这种服务，政府扮演的角色也只是资金的提供者［依照经济学家莱斯特·萨拉芒（Lester Salamon）的术语，即第三方政府］。当捐赠获得了个人和企业税收优惠政策的支持时，当非营利性组织得到财产税、销售税和企业所得税的减免或者获得管制法规上的优惠待遇时，政府隐性地补贴了非营利性组织。研究者建议采取促成三个部门之间最佳的职责分配的政策。

亨利·汉斯曼的理论认为，非营利性组织的存在缓和了信息的不对称性。由于购买或消费服务的环境因素以及服务本身的特性，消费者无法准确地评估所生产的服务的数量和质量，因此会产生"合约失效"的问题。例如，消费者希望帮助发展中国家不幸的饥民。在理论上，热心的公民可以和私人组织达成协议，他们提供资金，但要代理捐助的私人组织保证饥民能获得这些救济。然而，捐助者并不能确信食品被如约地提供给了饥民。

1099

营利性厂商有着明确的激励去利用捐赠者的无知。如果说单一的逐利动机不足以说明问题，那么恶意收购的威胁就足以限制营利性组织的可信度。既然捐助者永远无法知道他们是否受到了欺骗，从而企业的声誉就不会受到损害，偿还货币的保证就不会得到执行。因此，通常的补救办法往往显得苍白无力。当捐助与其他的收入来源汇集在一起时，只要部分饥民得到了救助，那么在法庭上，对于任何特定的捐助者而言，就无法证实是否提供了承诺的服务数量。

在非营利性组织的确名实相符时，非营利性组织缺乏这种财务动机去欺骗捐助者。因此，至少当监督利润分配比监督组织行为更为容易时，它们首选了非营利性组织这样一种形式。

合约失效在商业交往中同样存在。当人们将其父母安置在疗养院时，入院之前，人们可以观察到质量的许多方面（设施、值班医生的数量、单位住户的员工数量）。质量的其他方面（住户是否经常遭受冷遇，或者住户是否获得尊重）只有通过入院后的居住经历才可知晓。一旦发现实际质量与承诺的不一致，转院带来的高昂的货币与健康成本就会使住户成为不对称信息的牺牲品。营利性疗养院由于存在获利动机而会利用消费者的这种无知，非营利性组织则不存在这种行为动机。

公共产品可以由多人共同消费，然而，私人物品只能由一个人独自消费。最常见的公共产品是国防。为一个新增的市民提供国防服务，社会不需要为此支付额外的费用或者降低他人的安全度。很多非营利性服务都是公共产品。尽管慈善机构的受益人从获赠的私人物品中获得收益，但所有关心穷人的人们从受益人的福利改善中获得了好处。

经济学家伯顿·A·韦斯布罗德（Burton A. Weisbrod）认为，营利性部门和公共部门通常不会提供充足的公共产品。即使由营利性机构提供公共产品，它们的定价也会排斥潜在的消费者。政治妥协使许多投票者对政府提供的公共产品感到不满。他们希望补充政府支出以支持非营利性组织。

在韦斯布罗德模型中，异质性是公共产品由不同部门提供的关键决定因素。当所有人的适度支出水平一致时，人们希望由政府提供公共产品；当社区内部达成一致而社区之间存在分歧时，人们希望由地方政府提供公共产品；当社区内部也无法达成一致时，人们希望由强大的非营利性组织提供公共产品。这种形式在许多跨国的比较研究中得到了证实。

萨拉芒提供了与韦斯布罗德截然相反的解释。由于认识到取得政治上的一致同意和敦促官僚机构行动存在困难，萨拉芒认为首先是由非营利性组织满足新增的社会需求。当非营利性组织由于无权征税而不能调配充足的资源，或者只针对特殊的种族、居民或宗教团体提供服务，从而导致大量的需求无法得到满足时，政府组织才扮演补充者的角色。

经济学家埃斯特尔·詹姆斯（Estelle James）注意到有很多非营利性组织向有困难的人提供服务（慈善机构、养老院、教区学校）。在这种背景下，布道特别有效。因此，非营利性组织往往由宗教团体创建，通过慈善活动实

现布道的目的。

许多非营利性组织受到消费者控制。经济学家艾弗纳·本-纳（Avner Ben-Ner）认为，消费者控制加上非分配性约束可以矫正合约失效。此外，消费者控制进一步改善了产出的多样性，并且导致对公共产品的合理定价政策。然而，这些优势源于内部激励的脆弱的均衡，使得一个运转良好的非营利性组织很可能随着时间的推移转变为一个“伪装的营利性组织”。

产权理论家认为，非营利性组织并不存在任何特殊的优势，不应过分地强调非分配性约束所产生的微弱的内部激励。非营利性组织的控制者不能通过削减成本或满足顾客要求而获得任何财务回报，因此其工作业绩不会很好。这些学者相信，非营利性组织完全是依赖于公共补贴、税收优惠和宽松的管制来运行的。

应　用

1100 研究者目前正在逐步搞清楚在有关非营利性组织的疑问中所涉及的问题，如是否非营利性医院应当免除联邦企业所得税而营利性医院则不可；是否非营利性的基督教青年会应当免除地方政府的财产税而营利性的壁球俱乐部则不可；是否校园书店出售的电脑应当免除销售税而营利性的电脑销售商就必须缴纳销售税；或者说是否值得为非营利性组织提供的特殊好处支付各种隐性的补贴，是否税收优惠补贴了低效率的非营利性组织并导致了不公平竞争。经济学家一直强调竞争和公共政策对非营利性组织运行效率和行为的决定性影响。因此，“好”的非营利性组织并不简单地得益于公共补贴，而“坏”的非营利性组织也不是简单地在较高成本下生产，从而浪费税收优惠。更为重要的是，公共补贴结构和竞争程度的差异决定了特定的非营利性组织是好还是坏。

在极端的模式下，竞争和新的进入者（包括营利性和非营利性组织）的进入消除了非营利性行为和营利性行为之间的差异。因为确保诚实需要付出昂贵的代价，所以非营利性组织并不比索要相同价格的营利性组织更值得信赖。竞争者可以降低价格并在竞争中胜出，最终将诚实者逐出商业领域。同样，因为高昂的成本，非营利性组织不能与竞争性的营利性组织具有同等的效率，从而无法生存。

从短期看，捐赠提供了一种保护，允许非营利性组织低效率运转并且生存下来。经济学家安妮·普雷斯顿（Anne Preston）据此推论，非营利性组织为了取悦它的潜在捐赠者，结果导致市场中出现公共产品与私人产品并存的更优局面。然而，从长期来看，伴随着竞争性慈善组织的进入，将导致过多的寻求捐赠者追逐较少的捐赠者。在这种约束下，经济学家苏珊·罗斯-阿克曼（Susan Rose-Ackerman）推测，募捐的净收入将趋近于零，结果非营利性组织为了生存必须模仿营利性组织。

考虑到过多的进入者约束，税收和管制优惠向非营利性组织提供了最后的保护屏障。这种保护既可以用于好的营利性组织（值得信赖者和公共产品提供者），也会被坏的非营利性组织（高生产成本和对消费者需求反应迟滞者）利用，从而二者均可生存下来。税收优惠可能支持任何一种非营利性组织。因此，是否给予非营利性医院免除企业所得税的优惠完全取决于它能否提供充足的慈善性医疗服务，进而确保税收优惠被用于补贴好的非营利性组织。

其他的税收优惠总体来看是有益的。但是，并不能确保好的非营利性组织占据优势。举例说，汉斯曼认为，对“营业外收入”（非营利性组织来源于次要商业活动的收入）的税收安排，导致了非营利性组织的投资集中、低效率的管理和过度保守的支出政策。

反托拉斯法正在被应用于管制非营利性组织。非营利性医院间的合并已被禁止，而且大学将会因涉嫌财务援助、学费和工薪的共谋活动而接受调查。然而，鉴于非分配性约束所形成的动机差异，目前尚不明确反托拉斯法是否应当以同一方式应用于营利性和非营利性组织。研究者们质疑，这种来源于对非营利性组织的“约束性交易中的合并”的保护应适用于“好”的机构还是“坏”的机构。

过度募捐和欺骗性募捐引发了社会关注。经济学家一直强调不应通过募捐费用比例指标（争取募捐的费用÷所获捐款）来评估募捐的质

量。一个恰当的评估需要一个慈善者行为模型。大多数现存的模型表明，在不考虑募捐费用比例的情况下，捐赠增量将全部被用于服务支出。因此，个人捐赠者通常无须考虑募捐费用比例问题。

相关内容

在 1990 年，美国约有 130 万家非营利性组织。若将志愿者服务包括在内，非营利性组织创造了近 6%的国民总收入和 9.6%的就业量，与政府创造的 15%的国民收入和 18%的就业量相比也毫不逊色。因此，非营利性组织在美国经济中发挥了重要作用，并将持续保持这一地位。

1101 自政治经济学诞生以来，政治经济学家一直在研究营利性组织和政府的作用。经济学家也已经开始系统地研究“第三部门”问题。理论家曾经因为缺乏数据以验证他们的理论而受到阻碍。因为没有什么理论值得验证，经验主义者也无法确定应当收集什么类型的数据。

1966 年，为了探究目标而非利润最大化行为的结果，在好奇心的驱使下，戈登・塔洛克（Gordon Tullock）认为，一些慈善组织寻求服务供给的最大化而另一些组织寻求总收入最大化。经济学家约瑟夫・P・纽豪斯（Joseph P. Newhouse）在 1970 年推定，非营利性组织同时最大化它们的服务数量和质量。与之相反，经济学家马克・保利（Mark Pauley）和迈克尔・雷迪斯奇（Michael Redisch）认为，非营利性医院寻求组织内医生收入的最大化。整个 20 世纪 70 年代，许多论文提出了大量非营利性组织行为目标假说。

但是，只有到了 20 世纪 80 年代，研究者才开始在更深层次上探究这些理论：探寻非分配性约束、企业家分类、竞争环境的含义以及税收和管制环境对组织行为的影响。与此同时，在构建数据库以检验新理论方面也取得了显著的进展。因此，研究者们正在构建一个有效的理论以提供政策建议。

此类建议的确是必要的。捐赠的税收减免可能导致联邦预算危机，进而迫使政府开征新的税源。政策的制定者需要明白取消捐赠者的税收减免所带来的效应——政府收入可能会增加，但如果捐赠下降，对政府服务的需求也会上升。政府对“不公平竞争”舆论的政策反应也同样会威胁到非营利性组织享受的企业所得税优惠。非营利性组织不断被要求提供大量的文件资料以证明它们对社会的价值以判断其带来的特殊益处。募捐活动的每一次丑闻都会增加政府对募捐行为的管制。简单武断的解决措施所带来的副作用尚有待明确。研究工作仍需继续进行。

参考文献

Clotfelter, Charles. *Federal Tax Policy and Charitable Giving*. Chicago: University of Chicago Press, 1985. 一本专业性很强的文献综述。综合了大量的实证研究。这些研究评估了税收减免对个人捐赠的影响。克洛特费尔特（Clotfelter）还评述并拓展了关于税收对遗产、企业捐赠、志愿者服务和基金会的影响的小型文献。所有结论一般读者都可以理解，但有某些有关研究方法的章节是针对专业人士的。

James, Estelle, ed. *The Nonprofit Sector in International Perspective: Studies in Comparative Culture and Policy*. New York: Oxford University Press, 1989. 一本论文集，收集了 15 篇论文（其中 3 篇是詹姆斯撰写的）。通过对不同国家进行经验比较，检验了非营利性组织理论的一般性。除了一些技术性较强的章节外，所有这些论文都适合一般读者阅读。篇幅较大的导言部分写得相当出色，简要介绍了每一篇论文和它们与现存理论的关系。

James, Estelle, and Susan Rose-Ackerman. *The Nonprofit Enterprise in Market Economies*. Fundamentals of Pure and Applied Economics, Vol. 9. Chur, Switzerland: Harwood Academic Publishers, 1986. 尽管有一些技术性章节，但该书仍是一本很好的文献综述。该书更多侧重于研究单个非营利性组织的行为而不是它在整个经济中的作用。

Powell, Walter W., ed. *The Nonprofit*

Sector: A Research Handbook. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1987. 一部集合了不同学科对非营利性组织的综述的文集。内容包括历史、经济和政治理论、税收安排、政府与非营利性组织的合作关系、业绩考核、领导力、非营利性组织的文化角色、社区环境、健康护理、社会服务、教育、咨询业、赞助来源，以及比较研究。该书具有权威性，而且容易理解。

Rose-Ackerman, Susan, ed. *The Economics of Nonprofit Institution: Studies in Structure and Policy*. New York: Oxford University Press, 1986. 该书从技术类期刊中收集了大量经典的有关非营利性组织的经济学论文，其中有一些是较新的文献。包括伯顿·A·韦斯布罗德的论文，亨利·汉斯曼、艾弗纳·本-纳和苏珊·罗斯-阿克曼有关合约失效、管制失效和募捐的研究，同时也包括有关税收政策、补助和企业家行为的研究。

Schiff, Jerald. *Charitable Giving and Government Policy: An Economic Analysis*. New York: Greenwood Press, 1990. 该书对政府支出和税收政策对捐赠行为、志愿者行为和组织行为的影响进行了理论与实证分析。尽管它基于一个复杂的技术分析，但数学内容都收于附录之中。因此，大多数讨论都适合一般读者阅读。

Weisbrod, Burton A. *The Nonprofit Economy*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1988. 文章对所提到的许多非营利性组织理论做了进一步的拓展。写作思路清晰，富于启发性。这篇文章考虑了制度形式与功能搭配这个一般性主题，提供了大量有关非营利性组织是否比营利性组织更值得信赖的现实证据。对有关税收政策、募捐管制和不公平竞争的讨论进行了思考。

Young, Dennis. *If Not for Profit, for What?* Lexington, Mass.: Lexington Books, 1983. 该领域的一本很好的文献综述，接着扬(Young)提出了企业家分类假说。企业家的个性和能力在很大程度上决定了组织行为，而非分配性约束和税收及管制政策决定了各个经济部门会安置什么类型的企业家。非常容易理解。

1102

互参条目

Firms: Theory and Types，企业：理论及分类；Health Economics，卫生经济学；Property Rights，产权。

理查德·斯坦伯格 (Richard Steinberg) 著
封北麟 译
贺力平 校

NORMATIVE AND POSITIVE ECONOMICS
规范经济学和实证经济学

1103 **经济学类别**：一般经济学

研究领域：经济理论；卫生、教育和福利理论

实证经济学是一种科学、价值无涉的经济学研究，而规范经济学是一种旨在改善社会的研究，它可能是部分科学性的，但不可能也不应该是价值无涉的。

主要术语

假设（ASSUMPTIONS）：在理论研究中用做论证起点的关于事实或价值的陈述。

结果论（CONSEQUENTIALISM）：一种价值判断，它认为一种行为或决策只要有好的结果，就是正确的。

演绎（DEDUCTIONS）：在给定假设的基础上，通过逻辑推理得到关于事实或价值的陈述。

道义价值判断（DEONTOLOGICAL VALUE JUDGMENTS）：认为一种行为或决策是否正确仅在于本身而与结果无关。

证伪（DISCONFIRMATION）：通过指出一个假说与证据不符而证明其错误。

规范经济学者（NORMATIVE ECONOMISTS）：这类经济学者相信经济学应是一种改进世界的方法，它不可能是完全科学的，但必须至少在道义上是可接受的。

实证经济学者（POSITVE ECONOMISTS）：这类经济学者相信经济学应是一门科学，不可能就道义问题或价值判断做出可靠论断。

科学方法（SCIENTIFIC METHOD）：所有依据事实来检验假说并确定假说（如果有的话）是否为真的方法。

价值无涉（VALUE-FREE）：不做任何价值判断。

价值判断（VALUE JUDGMENTS）：关于“应该怎么样”的假设。

综　述

经济学被认为是一门社会科学。在这个意义上，它有两个方向：社会性和科学性。科学被认为是基于事实证据而非个人观点。因此，实证经济学者努力去研究“是什么”而非“应该是什么”。相反，规范经济学者想要帮助改善社会，并且相信经济学不可能脱离价值判断实现这个目的。

实证经济学是经济学方法论上的一个思想流派。这个思想流派的思想大致可以总结为以下几点：第一，经济学是一门科学研究，在科学中个人观点无足轻重。第二，价值判断或者“美好社会”是个人的观点，因此在经济学中也就无足轻重。第三，因此，经济学应该是“价值无涉”的，也就是说要避免价值判断。第四，既然经济学是一门科学，经济理论就应该为事实所检验，如果它们与事实不符，则应该被摈弃。第五，一个理论如果能够预测在给定条件下发生的结果，就可以被认为是与事实相符的。第六，理论包括假设和逻辑演绎，并从中得到结论。是结论而不是假设应该接受事实的检验。假设可能是“不现实的”，但这无关紧要；重要

的是理论的结论能在给定条件下做出良好的预测。实证经济学者把这看做经济学中的“科学方法”，相信经济学应该是一门科学，并且不该涉及任何不能进行科学验证的事情。

实证经济学的第三条标准可能是最具争议的。它是由前两条标准逻辑推理而出的，但并非所有人都接受前两条标准。一些人并不赞同经济学应该局限于“科学”调查，也不同意价值判断仅仅关系到个人观点。一些自称是“规范经济学者”的实证经济学批评者说，经济学者应该探究“美好社会”的本质，在社会改善中发挥作用。因此，他们认为经济学不可能也不应该回避价值判断，经济学可依赖哲学或宗教提出相关的价值判断，这些判断也不仅是个人观点。规范经济学者指出实证经济学者并不是真正价值无涉的，实证经济学者经常谈论“成本”和“收益”，认为“成本”是坏事，“收益”是好事。显然，价值判断已被融入到这些术语中。规范经济学者认为实证经济学并不是价值无涉的，而是对价值视而不见：既看不到他们的研究中所包含的价值判断，也看不到其所忽略的更为广泛的伦理价值。

1104

实证经济学者反驳说，讨论“成本和收益”并不一定涉及价值判断；经济学者仅仅告诉人们行动的结果，如果人们对结果进行价值判断，那是他们的事，不是经济学的一部分。实证经济学者认为，讨论美好社会的本质是哲学家而不是经济学者的工作。

另一方面，规范经济学者争辩说实证经济学者是没有执照的哲学研究者，实证经济学者的地位在伦理哲学中是出了名的，被称为“结果主义者”。规范经济学者还宣称经济学者可以对美好社会的设想做出独特的贡献。

因此，实证经济学者和规范经济学者一致认为他们存在分歧。但是，对实证经济学的另一批评认为它曲解了真正的科学方法的含义，第四条到第六条命题都过于简化，会形成误导。宣称假设可以是不现实的，不需要接受事实的检验，这太过极端，并且已经遭到一些站在实证阵营的经济学者的批评。影响更大的一种批评是检验一种理论是否“与现实不相符”并非易事，因为事实不能自我证明。例如，劳动的供给等于劳动的需求吗？批评者认为，在任何科学中，检验理论的好坏都远不止基于它的“预测”能力。这些批评吸收了哲学和科学史中托马斯·S·库恩（Thomas S. Kuhn）和伊姆里·拉卡托斯（Imre Lakatos）等一些学者提出的思想。他们认为“实证”方法不但曲解了经济学，也普遍地曲解了科学。

总之，实证经济学已经很有影响，并且还在继续保持其影响力。但它也遭到包括（但不限于）规范经济学者的多种角度的批评。

应　用

由于实证经济学和规范经济学关注的是经济学研究应当怎样进行以及这种研究的哲学意义，它们尚未直接运用在商业和政治领域。经济学领域的研究者和作者都尽力将这些原则（无论他们赞成的是哪一方）运用到自己的工作中。然而，意见的分歧导致了不同的研究重点和术语使用。因此，了解作者倾向于实证经济学观点还是规范经济学观点对阅读任何经济方面的研究或著述都会有帮助。

例如，如果作者是个实证经济学者，好或坏这类术语的运用意义就非常狭窄。一个很好的例子是“理性”这个词。通常“理性”被认为是好事。一个实证经济学者可能提供一个有关“理性”窃贼的理论，这个窃贼极有效率地分配他破门而入和洗劫公寓的时间，虽然实证经济学者不赞成盗窃行为。20 世纪 80 年代末，两个实证经济学者的一项工作导致了“理性上瘾”的理论的产生，该理论将毒品上瘾行为作为一个正面的假设。“理性”的含义是瘾君子的行为被认为是“近乎”理性的，（例如）用削减吸毒量来回应毒品价格的上升。

另一方面，规范经济学者使用价值术语可能有更多的哲学和伦理学含义。规范经济学者批评实证经济学者在这类有争议的问题中使用诸如“理性”之类带有价值意义的术语，认为实证经济学者对于人类本质和动机的看法过于机械化。规范经济学者称，诸如“理性窃贼”和“理性上瘾”这类术语的运用不可避免地会鼓励人们成为瘾君子或窃贼，即使理论在一般

意义上行得通。此外，规范经济学者很可能根据道义上的价值判断认为瘾君子和窃贼是错的，根据行为判断其对错而不管结果如何。另一方面，规范经济学者认为，当经济学仅关注行为的结果时，道义价值判断会被错误地模糊化。

反过来，实证经济学者则批评规范经济学者不科学。对实证经济学者而言，经济学的目的是获得科学知识，而科学知识必须为事实所检验。根据实证主义者对科学方法的观点，假说不可能被证实，只可能被“证伪”；也就是说，如果理论与现实不符，理论就是错误的并可被证伪。但如果理论与现实相符，并不能肯定该理论是正确的。可能有其他的理论也与证据相符，而且当该理论接受更严格的检验时，1105 它就可能不再与事实相符了。因此，我们不能肯定地知道一种理论为真（被证实的），而只能肯定它为假（被证伪的）。我们最多所能知道的是当一个假设被检验过而没被证伪，那么它有可能是真的。但在价值判断（尤其是道义方面的价值判断）上，这就有争议了：如何证明一个道义价值判断是错的？因此，实证经济学者欲将价值判断排除在经济学范围之外。

虽然规范经济学受到实证经济学者的批评，但规范经济学仍有很大的影响。这种影响部分归功于经济学的目标，即正如规范经济学者所认为的，把世界变得更加美好，尤其是通过设计良好的政治改革。由于这些改革会影响社会，不是职业经济学者的大多数人对规范经济学比实证经济学更感兴趣。

而实证经济学者也继续有很大的影响，他们致力于使经济学成为一门科学。由于科学知识的可靠性，这项工作是很值得努力的。在寻求这个目标的过程中，实证经济学促进并指引着高度技术和科学的专业知识在经济学中的运用，即计量经济学领域。由于实证经济学将重点放在证伪和寻找可能的真理上，特别青睐于计量经济学所使用的统计方法，甚至（如一些批评家所言）导致了这些方法的滥用。

总之，尽管实证经济学和规范经济学在经济学上关于价值和科学方法角色的概念不同，但这两种观点指引着大多数经济学者的研究和创作。

相关内容

在科学的哲学体系中，实证主义的发展始于 19 世纪。20 世纪早期，这种哲学被重新规范化为“逻辑实证主义”。由于这个传统，实证经济学强调把假设和通过逻辑和预测进行的演绎作为一个好理论的评判标准。

经济学者卡尔·波普尔（Karl Popper）曾做出过重要贡献，尤其在理论永不可能被清晰、完整地证实但能够被“证伪”这个思想方面。这个实证主义的经典论述是米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）在他的《实证主义论文集》（*Essays in Positive Economics*，1953）的引言中所提出的，他就曾深受波普尔的影响。假设可以不现实并且不需要接受检验，这个观点是弗里德曼实证主义概念的特征所在。经济学者保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）虽然在总体上赞同实证经济学，但也批评弗里德曼在这点上太过极端，他把这个观点叫做“弗氏扭曲”（F-twist，F 代表 Friedman）。

20 世纪 80 年代，实证经济学的一位批评者唐纳德·麦克洛斯基（Donald McCloskey）坚持认为经济学者应该将理论的假设和结论一起进行检验。麦克洛斯基赞同证据可能不是决定性的，认为经济学者应该使用超越科学的方法——辩论性的说服方法。他使用“辩论性”这个词并不含有贬义。辩论可能不如科学明确，但对麦克洛斯基来说，可靠的辩论的检验总比没有检验来得强。20 世纪 80 年代另一个重要的实证经济学批评家是阿米泰·伊兹欧尼（Amitai Etzioni），他是一个社会学家，尤其批评经济学对道义伦理价值的忽略。伊兹欧尼认为这个忽略本身就是不科学的。他认为实证经济学者由于注意力集中在证伪上，而忽略了将他们的假说与和其相对立的假说进行比较，以便弄清楚哪个更加符合现实。伊兹欧尼认为人们的确是依照道义价值判断行动的，而这个事实被实证经济学者简单地忽略了。

具有讽刺意味的是，当弗里德曼正在进行实证经济学方面的创作时，实证主义正在衰退。在哲学领域，以前的实证主义者被称为“逻辑

经验主义者”。20 世纪 60 年代，库恩的工作是使科学哲学远离实证主义。而拉卡托斯的工作虽然建立在波普尔的基础上，在发展方向上却从没与实证经济学有很大不同。

参考文献

Becker, Gary S. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 1977. 这是一部通常被认为是从非经济角度研究人类行为的论文集，是实证经济学备受争议的很好例证。读这本书需要一些技术性经济理论知识。

Blaug, Mark. *The Methodology of Economics*. *Cambridge*, England: Cambridge University Press, 1980. 该书对包括实证主义在内的经济学方法论进行了历史性综述。该书从一个相关但有些不同的角度强调了后波普尔主义科学哲学家拉卡托斯的思想。该书适合普通读者阅读。

Ekelund, Robert B., and Robert F. Hebert, *A History of Economics Theory and Method*. New York: McGraw-Hill, 1975. 一本经济思想史教材，通过明确限定的实证主义观点解释过去的经济学贡献。这本书适合于普通读者阅读。

Etzioni, Amitai. *The Moral Dimension*. New York: Free Press, 1988. 一位社会学家对规范经济学观点进行的阐释。尽管批评实证经济学并不是这部书的全部目标，但这部巨著还充满着对规范经济学其他观念的建设性贡献，尤其在（正如书名所暗示的）涉及人类真实行为的道德角色时。

Friedman, Milton. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1953. 这本书的第一篇文章即是由实证经济学最杰出的代表所提出的实证经济学观点的经典论述，其他文章则是实证研究的范例。

Hausman, Daniel M., ed. *The Philosophy of Economics: An Anthology*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1984. 这是一本包括实证主义在内的经济学方法论的综述，由一个公认的折中主义学者所著。在有关经济学本质和方法方面，这位学者在大多数经济学思想流派中发现了一些很有价值的东西。

Kuhn, T. S. *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press, 1962. 这本小书彻底改变了 20 世纪 60 年代和 70 年代科学史学家和哲学家的观点，对证据的作用，尤其是证伪在一般科学中的作用提出了质疑。许多经济学者对实证经济学的批评观点都借自此书。

McCloskey, Donald. *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press, 1985. 这本受到广泛讨论的书是一位前实证经济学者对实证经济学所做的批评。经济学理论、统计学和证据的运用被认为是说服手段。

Robbins, Lionel. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan, 1935. 对经济学方法论和研究对象进行了经典论述。该书强调了经济学理论中逻辑的作用和稀缺性的中心地位。该书对经济理论的发展有着极其深远的影响。

互参条目

The Chicago School，芝加哥学派；Economists，经济学家；Political Economy and Economics，政治经济学和经济学。

罗杰·A·麦凯恩 (Roger A. McCain) 著
邬为蕾 译
贺力平 校

NUTRITION, FAMINE, AND FOOD ECONOMICS
营养、饥荒和食物经济学

1107 **经济学类别**：农业经济学和资源经济学
研究领域：农业；健康、教育和福利理论

营养、饥荒和食物经济学研究的是与食物系统有关的人类行为和社会选择以及人们能否获得维持人体健康所需食物的原因，特别是在人类已拥有向全世界提供足够食物的技术能力背景下。

主要术语

人体测量指标（ANTHROPOMORPHIC MEASUREMENTS）：能够表明一个群体的营养状况的有关年龄、体重、身高和手臂或腿部尺寸的数据。

饥荒（FAMINE）：一种普遍缺乏食物的状况，这种状况通常发生在干旱、洪水或战争时期。社会中长期营养不足的人群的收入或食物供给因此受到严重影响。

农业活动体系（FARMING SYSTEMS）：指在考虑机会成本的决策框架内的一整套农业活动和重要的非农业活动。

食物平衡表（FOOD BALANCE SHEET）：政府用于确定平均食物消费水平的主要方法，显示商品的供给总量、国内使用量、人均消费量和出口。

食物政策（FOOD POLICY）：政府做出的旨在影响食物生产者、食物消费者和食物销售者的决策环境的各种努力，目的是进一步实现社会目标。

食物安全（FOOD SECURITY）：所有人在任何时候都能获得足以满足积极和健康生活所必需的食物。

食物体系（FOOD SYSTEM）：指农场生产农产品、市场部门运输食品以及出售食品以满足营养需求的一系列过程。

营养不良（MALNUTRITION）：因蛋白质、热量、维生素或矿物质摄入量不足所引起的健康损害。

营养（NUTRITION）：有关食品成分的研究，这些成分为维持人类生命提供必要的热量和生物化学成分。

营养状况（NUTRITIONAL STATUS）：用一组与食物消费直接相关的指标来衡量个人的健康状况；对于儿童，通常使用体重与身高之比和皮褶厚度来测量。

综　述

尽管人类确实拥有给世界所有人提供食物的技术能力，但还是存在饥饿和营养不良，饥荒仍然存在。这一事实使得世界各地的理论家、计划者和政治家认为，为解决这些分配问题，人类需要对食物体系进行干预。干预行为建立在对食物政策分析的基础上，包括对营养、饥荒和食物经济学的研究，还包括对在保证世界各地的人们获得维持生命所需营养时，人类选择所起到的作用的研究。

食物政策讨论不论收入水平如何，各个民族和整个世界如何能够向所有人提供足够数量的食物；如何建立食物安全体系，在自然或人为灾难导致生产体系受到破坏的情况下，降低饥荒发生的可能性。面对这些问题，食物政策

分析研究农业、食物和营养，并且做出影响这些体系之间的联系的决策。农业涉及食物体系中的生产，而且还涉及农民是否拥有种植消费者所需食物的资源、技术和激励。食物政策分析决定了对农业体系的干预行为，这些干预行为影响到农作物的产量和品种。

食物问题涉及宏观经济政策、市场、运输和价格是否有利于消费者获得所需的食物。对饥荒发生的原因和防止饥荒发生的方法的研究形成了这一领域的分支。营养学研究的重点是为了保持身体健康，消费者所需食物的种类，以及食物选择的决定因素，包括消费者的知识水平、家庭环境、健康状况和收入。营养学还要验证在保护弱势群体直到他们的收入提高到足以购买所需食物的过程中，食物提供计划所起到的作用。营养状况通常是家庭获取食物的能力、家庭的食物获取行为和家庭内的食物分配的函数。

1108

食物政策中的农业、食物和营养分析，涉及几个组成部分。一般包括从微观经济学角度分析食物生产者和消费者的行为，从宏观经济学角度分析相关的货币和财政政策对这种行为的影响，从贸易角度分析国内外贸易中市场和价格的作用。为了使这三个主题形成一个整体，分析者需要具备有关食物体系的基本知识，需要了解一个将统计数据与食物系统中的决策过程相结合的分析框架，并且在任何既定的时候，能意识到给食物体系提供动力的经济、技术和政治力量。

试图制定国内食物政策的政府将会考察国内生产能力、食物进口量和改进本国经济运行状况的政策以及居民收入。一项好的食物政策的典型目标包括食品和农业部门的发展；改善收入分配从而使社会各部门都能负担得起足够的食物；确保所有人具有良好的营养状况，即使这需要针对最弱势群体的食物提供计划；有足够的储备确保食物安全，以抵御收成不好、自然灾害或世界食物供给和食物价格变化的不利影响。

这些研究的共同出发点是，找出决定饥饿的因素，确定存在饥饿的人群，从而制定出增加食品摄取量的政策和规划。通常首先考察一国食物平衡表来对国民的食物消费模式进行分析。食物平衡表不仅表明饮食的主要商品组成，也说明它们与摄取热量的关系。为了识别最有可能遭受饥饿的穷人的消费模式，以收入为标准来制定食物平衡表是很重要的。通常通过对家庭进行预算支出调查来完成这张表。这些调查包括以下信息：家庭特征、收入、支出、具体商品、商品消费数量和表明营养状况的人体测量指标。通过使用这些信息来完成食物消费分析，从而解释食物购买和食物摄取的模式。大量著作已经对此进行了研究，包括计量经济学模型和有关食物消费与收入之间规律的研究。这项分析的最终目的是为了增加对主要食物的摄取量，提高政府干预的潜在效果。

有关食物生产方面的问题包括农民如何做出生产决策；什么样的政府干预可以改变家庭决策，从而改变食物生产部门的运行绩效；农业在国家中作为一个整体所要实现的目标是什么，比如通过出口动物饲料和非食物产品获取外汇；什么是最优的农业策略等。研究者分析食物生产问题时所必须使用的工具包括决定投入和产出关系的农业生产函数，决定生产者和消费者行为的农户分析，使用行为分析或线性规划来进行的农业体系分析，以及生产策略。

市场销售部门通过提供技术服务和协调信号使食物体系结合起来。政府能够改善要素投入、储存量、运输和加工过程的效率，并且提供一个价格政策环境，通过价格信号反映生产者、销售者和消费者的成本变化。在决定食物消费水平和激励农民提供充足食物供给方面，食物价格起到了双重作用。食物政策的分析者必须从技术和经济的角度，清楚地了解食物市场。

宏观经济政策对食物体系和人们是否能获得足够的营养食物，都有很大的影响。扭曲的宏观经济政策，例如高通货膨胀、高估的汇率、给予优先贷款人的利息补贴、城市工人的最低工资，以及压抑的农村激励机制，所有这些都降低农业产出增长的可能性以及消除饥饿的潜力。食物政策分析者必须帮助政府制定适当的宏观经济政策，使经济作为一个整体得到巩固。当然，在短期内，有利政策中的某些部分可能

会对穷人产生不利的影响。

应　用

1109 大量国际组织互相合作，并且与世界各国政府共同制定政策，促进食物体系发展，保证新的农业技术能够不断提高农业这一关键部门的潜在生产力。设在罗马的联合国粮农组织（Food and Agriculture Organization，FAO）帮助各国制定有效的宏观经济政策和农业政策，并对技术创新提供支持。多边机构，例如世界银行（World Bank），以及双边对外援助机构，例如美国国际发展署（Agency for International Development，AID）、美国农业部（United States Department of Agriculture，USDA），还有加拿大、英国、日本、瑞士、法国和德国的援助组织，也与发展中国家合作制定农业和食物安全战略，制定为贫困国家提供充足食物的短期和长期计划项目。国际农业研究咨询集团（Consultative Group of International Agricultural Research，CGIAR）和设在华盛顿的国际农业政策研究所所组织的国际研究机构网络在营养、饥荒和食物经济学方面也做出了相当大的贡献。其他重要的组织包括国际营养贫血咨询组织（International Nutritional Anemia Consultative Group，INACG）、中美洲和巴拿马营养研究所（Institute of Nutrition of Central America and Panama，INCAP）、国际维他命A咨询组织（International Vitamin A Consultative Group，IVACG）、世界食品署（World Food Council，WFC）、世界粮食计划署（World Food Programme，WFP）、世界卫生组织（World Health Organization，WHO）。此外，有很多知名度很高的机构也致力于食物研究，例如斯坦福大学食物研究所。

上述组织和世界各国政府为了增加食物消费，制定了很多食物和营养战略。针对性措施包括食品补贴、平价商店、目标定量配给计划、对弱势群体补充食物供给的计划、低质食品的价格补贴、工作餐计划、母婴健康诊所、维他命和矿物质补充，还有医院的营养不良病房。非针对性措施包括一般定量供给制度、主要食品和受限制商品的平价商店、通过媒体进行营养学教育、对进口食品实行高汇率、一般食物价格政策或补贴、食物生产补贴（肥料、水、贷款、种子和机械）、食品强化政策、鼓励母乳喂养的政策，还有公共卫生干预措施（水、卫生设施和疫苗注射）。AID依据《公共法480》（Public Law 480）制定了庞大的食物供应计划，主要目的是提高短期食品消费。不过，这些计划受到了批评，被指责扭曲了生产激励和对外倾销农产品。

营养不良不仅是因为人们吃的食物少，而且可能是因为食物多样性不足，从而无法获得适当的营养平衡和热量摄取。即使人们得到足够热量的饮食，但若缺少某些关键营养成分，也会发生严重后果。例如，缺少维他命A可能会导致失明并易感染疾病，使一些小病比如腹泻和麻疹出现致命后果。通常，这种营养成分的缺乏可以通过改善对现有食物的利用得到弥补。在其他时候，实行增加现有食物的维他命、矿物质或者氨基酸的食物计划更划算。干预计划通常不需要很大的支出，并且是有效的。此外，对于婴儿健康而言，给怀孕或处于哺乳期的母亲提供营养指导是更重要的事情。这在美国和在发展中国家都是相同的。美国为此实施了WIC（妇女、婴儿、儿童）计划。严重腹泻会阻碍水和营养的吸收。除了严重脱水之外，周期性腹泻会阻碍营养吸收，其结果与缺少食物一样。营养不良通常与缺少足够食物一起出现，它既是经常腹泻的一个后果，也是一个原因，因为它削弱了人体对疾病的抵抗能力。口服再水合治疗（oral rehydration therapy，ORT）是使身体再水合的简单有效方法，而且有利于身体吸收和利用营养。

消除饥荒已成为发展组织的一项复杂事业。就像消除自然灾害和人为灾难的干预一样，消除饥荒应从需求评估工作开始。在现代生活中，消除饥荒涉及营养向需要者传送的整个体系，而且也会涉及食物的本地或区域内购买问题。食物经过专门的工艺加工，然后便可被储存和 1110 运输，这样就可满足多种多样的营养需要，并为具有不同文化和处于不同环境的人群所使用。

相关内容

对营养、饥荒和食物经济学有组织的研究得益于有关食物体系不断增长的知识以及对人类有能力养活自己这一认识的不断增强。营养学作为一门重要学科的出现，是由于人们确信，食物的化学成分决定了人类健康，食物化学成分的特定水平和组合对增进人类健康是必需的。政府日益认识到，实现民族发展的目标需要有健康的人口，身体健康状况和生产率之间的联系提高了营养学在国民政策决策中的作用。在19世纪，为了保证年轻人体格强壮并参加战争，许多政府被迫制定战时营养政策。20世纪初以来，各国政府开始制定政策以防止发生营养不良并努力实现食物安全。

1974年世界食物大会（World Food Conference）是考虑建立全球食物体系的一个里程碑。世界粮食储备规模下降到25年以来的最低水平，快速的人口增长伴随着食物价格的增长，印度次大陆和撒哈拉以南非洲都受到饥荒威胁，世界范围内出现了大灾难恐惧心理。很多报告认为，除非采取激烈措施，否则人类面临大饥荒。一些分析者认为是政治制度促使饥饿问题永久化了。阿玛蒂亚·森（Amartya Sen）后来在文章中提出了“权利”（Entitlement）问题，认为不是自然灾难而是权利问题在饥饿和饥荒中起了最重要的作用。

这些事情改变了人们看待食物问题的方式。在这之前，人们把重点放在工业和农业生产发展战略上，目标是追求经济快速增长。常因食物补贴而变得廉价的进口食物，被用来维持消费者价格稳定。世界经济体系的变化却让很多国家的政府领导者失去了对国内价格政策的控制。结果，政府不得不重视生产政策、消费政策、贸易和货币政策之间的联系，并尽可能让这些政策能够保证人们有充足的食物。

由于技术进步，这一新的有关食物问题的系统研究方法，以及当代社会所采用的营养、饥荒和食物经济学概念，已不同于历史上的思想。饥荒作为一种历史现象，毫无疑问是食物生产失灵的函数。受到天气、疾病和政治骚乱等因素的不同影响，食物生产和分配基本上是一个地方性现象。在大多数历史时期中，基本食物不能进行长距离运输，人们主要依靠当地的食物生产。

仅仅从19世纪晚期以来，随着运输网络的发展，食物的世界性运输才为解决饥荒问题提供了至关重要的现实可能性。得益于科学技术知识的进步，农业产业获得了巨大增长，全球食物的安全供应已有条件。自20世纪50年代以来，食物供给的增长通常比人口的增长要快，食物的平均价格也在下降。仅就谷物而言，世界人均产量已经提高了30%～40%。所有这些意味着，现在人类有能力对食物体系进行足够的控制以保证每个人拥有充足营养。

参考文献

Biswas, Margaret, and Per Pinstrup-Anderses, eds. *Nutrition and Development*. New York: Oxford University Press, 1985. 这本论文集由杰出的发展经济学专家所写。他们认为营养和贫穷之间有直接联系，只有在可持续增长和必要教育基础上经济长期加速发展，营养不良才能被消除。

DeGregori, Thomas R. *A Theory of Technology: Continuity and Change in Human Development*. Ames: Iowa State University Press, 1985. 德格雷戈里（DeGregori）认为，人类通过技术已经能够为满足营养需要生产足够的食物，并且能够消灭饥荒。他认为这一领域存在问题不是由于技术诀窍，而是源于收入分配以及相应的需求模式。

Dreze, Jean, and Amartya Sen. *Hunger and Public Action*. Oxford, England: Oxford University Press, 1991. 作者认为为了抵御饥荒和饥饿，需要公共行为，并且收入指标与这些问题是无关的，因为政府行为能够保证即使是在最贫穷的社会，所有公民都能获得足够的食物。

Gittinger, J. Price, Joanne Leslie, and Caroline Hoisington. *Food Policy: Integrating Supply, Distribution, and Consumption*.

Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1987. 该书包括有关食物政策的方方面面文章，涉及食物供给、分配和消费。

Johnson, D. Gale, ed. *The Politics of Food: Producing and Distributing the World's Food Supply*. Chicago: Chicago Council on Foreign Relations, 1980. 在该书中，很多知名经济学家从不同角度对世界食物供给和分配问题进行了非常有用的分析。

Mann, Charles K., and Barbara Huddleston, eds. *Food Policy: Framework for Analysis and Action*. Bloomington: Indiana University Press, 1986. 该书对食物政策分析的方方面面进行了出色的综述，包括生产、消费、营养学和政治体制。引用了有关专题的最著名作者所写的文章，该书还包括对几个国家的案例研究。

Sen, Amartya. *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*. Oxford, England: Clarendon Press, 1981. 阿玛蒂亚·森区分了由于普遍缺少食物而导致的饥荒和由于缺少拥有食物的权利而导致的饥荒。森认为权利是最主要的问题，那种将人口和整个食物供给联系起来的分析没有多大意义。

Timmer, C. Peter, Walter P. Falcon, and Scott R. Pearson. *Food Policy Analysis*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1983. 该书对食物经济学进行了出色的介绍和综述。作者对食物政策分析的每一个主要方面都进行了详细的论述，包括对食物消费和营养学、食物生产体系、营销职能、市场、食物价格形成和宏观经济食物政策的分析。

互参条目

Agricultural Economics，农业经济学；Foreign Aid，外国援助；The Market and Basic Economic Questions，市场和基本经济问题；Poverty，贫困；Undeveloped and Underdeveloped Countries，不发达和欠发达国家。

托马斯·R·德格雷戈里 (Thomas R. DeGregori)
兰德尔·乔伊·汤普森 (Randal Joy Thompson) 著
蒲阿丽 译
贺力平 校

OFFER CURVES AND RECIPROCAL DEMAND CURVES
提供曲线和相互需求曲线

1112 **经济学类别**：一般经济学

研究领域：经济理论

为了说明一般均衡条件下相对价格比率（也称贸易条件）是如何决定的，经济理论家使用了提供曲线这个抽象的概念。提供曲线是用来辅助推理的一个手段，它不是政策制定者使用的操作概念。

主要术语

需求曲线（DEMAND CURVE）：反映市场上商品的价格和销售数量之间的关系，通常情况下两者成反向关系。

经济模型（ECONOMIC MODEL）：一个图形或一组方程，经济学家认为其有助于抓住所分析问题的本质。

一般均衡（GENERAL EQUILIBRIUM）：所有市场同时出清条件下所产生的反映价格和相应变量关系的系统。

国际贸易条件（INTERNATIONAL TERMS OF TRADE）：一个国家进口和出口的贸易条件。

供给曲线（SUPPLY CURVE）：一般情况下向上倾斜，反映了市场上商品的价格和商品供给数量之间的图形关系。

贸易条件（TERMS OF TRADE）：商品之间的交换比率，与商品价格比率成反比。

综　述

提供曲线，也称相互需求曲线，是一种抽象的教学工具，尽管未在现实中观测到，但这种抽象的教学工具在不同的分析环境下已经被证明是有用的。因此，虽然人们不可能找到约翰·史密斯（John Smith）、通用汽车公司或者是美国经济的实际提供曲线，但提供曲线对分析特定的理论问题或许是有帮助的。

提供曲线刻画的是存在交换可能的参与者双方，在不同条件或相对价格下交易不同数量的意愿。我们需要讨论提供曲线的原因之一在于它的高度抽象性，即曲线的使用使得我们可利用图形结构，因为它最便于我们想象并在二维空间中描绘出来，因此，交换必须发生在一个只有两种商品的世界，而这本身就是一个严格的抽象。

假设有一个虚构的生产土豆的农民约翰·史密斯，我们考察他的提供曲线生成的漫长推理过程。收获之后，史密斯拥有大量的土豆，这些都是他愿意卖掉的。然而，卖土豆的意愿依他获得的价格而定，高价格水平下，他会毫不保留地卖掉所有的收成，不保留食用土豆，寻找其他食品以做出更经济的选择；低价格水平下，他可能会只卖出少量的土豆，将大量收成储藏起来或者转化成家庭消费。

这些因素本身，将会产生经济学家所谓的土豆供给曲线。一般情况下，我们可认为史密斯出售土豆的目的只是为了获得金钱，那么土豆的价格越高，土豆的出售量就越多。通过供给曲线图——商品的价格在一个坐标轴上，供给量在另一个坐标轴上——可以描绘出（商品的）供给量与价格之间的这种关系。然而，这只是对史密斯行为的局部均衡分析，对其行为

更全面的解释还要看他如何运用这些钱。总之，他选择出售的土豆数量取决于这些土豆对他而言的货币价值以及他认为对能用钱购买的“其他商品”有多高价值。

提供曲线的意义在于它使人们认识到：忽视了史密斯对其他商品的需求就不能够充分地解释他对土豆的供给。人们必须超越货币媒介，认识到史密斯的土豆供给行为本身，也同时是他对其他商品的需求行为，可以说，他为市场“提供”土豆的同时，通过对其他商品的需求完成相互交换，这正是所谓的“提供曲线”和“相互需求曲线”的来源。

提供曲线使得我们能同时解释两种行为——对一种商品的提供或者供给和对其他商品的需求，因为同时考虑了所有（两种）商品，所以提供曲线是价格决定的一般均衡解。

假定有两种商品：土豆和另外一种抽象的能够包括其他所有商品的集合体，我们这里简单地称其为“其他商品”。史密斯愿意出售的土豆的数量取决于他在交换中获得的其他商品的数量。交换的比率称为相对价格比率或贸易条件（见表 1）。

表 1　史密斯的贸易条件

贸易条件	土豆提供量（吨）	其他商品的需求量（单位）
1∶1	2	2
1∶2	4	8
1∶4	5	20
1∶8	5	40
1∶16	4	64

1113 当贸易条件是 1∶1 时，即 1 吨土豆只能买 1 单位的其他商品时，史密斯会认为 1∶1 不是理想的交换比率，他只提供 2 吨土豆到市场上，同时只获得 2 单位其他商品。当交换比率是 1∶2 时，1 吨土豆可以换回更多的其他商品，他提供 4 吨土豆，或者也可以说他需要 8 单位的其他商品。我们可以看到，如果土豆的购买力上升得足够高，那么，史密斯会用土豆换取很多的其他商品，当其他商品数量已经令其满足时，他会提供较少量的土豆，把他的一部分财富分配到不断增加的土豆的消费上去。例如，在表 1 第 5 行，他的土豆供给量实际上下降到 4 吨，但是他对其他商品的需求量仍然增加到 64 单位。

在阐述提供曲线概念的过程中，我们还需注意到，表 1 并不是传递史密斯贸易意愿信息的有效方式。不是所有三列都是必要的，尤其是第一列；因为如果我们知道了史密斯用 2 吨土豆换取了 2 单位其他商品，就可以推断出相关的贸易条件是 1∶1。类似的，当他用 4 吨土豆交换 64 单位的其他商品时，实际的贸易条件是 1∶16。表中后两列包含的信息可以用一种简单明了的方法转化成一个有两个坐标轴的曲线图。横轴代表史密斯的土豆提供量，纵轴表示他对其他商品的需求。当需要 2 单位其他商品时，他提供 2 吨的土豆，因此在点（2，2）处确定了曲线图上的一点。其他的点也可以用同样的方式描绘出来，然后把所有点用一条曲线连接起来，就形成了史密斯的提供曲线（见图 1）。这条提供曲线概括了在每一个贸易条件下史密斯的选择。如果从原点出发画任意一条直线，表示土豆对其他商品的一个交换比率，那么这条直线与提供曲线的交点说明了在这个交换比率或者贸易条件下史密斯的土豆提供和他对其他商品的相互需求。

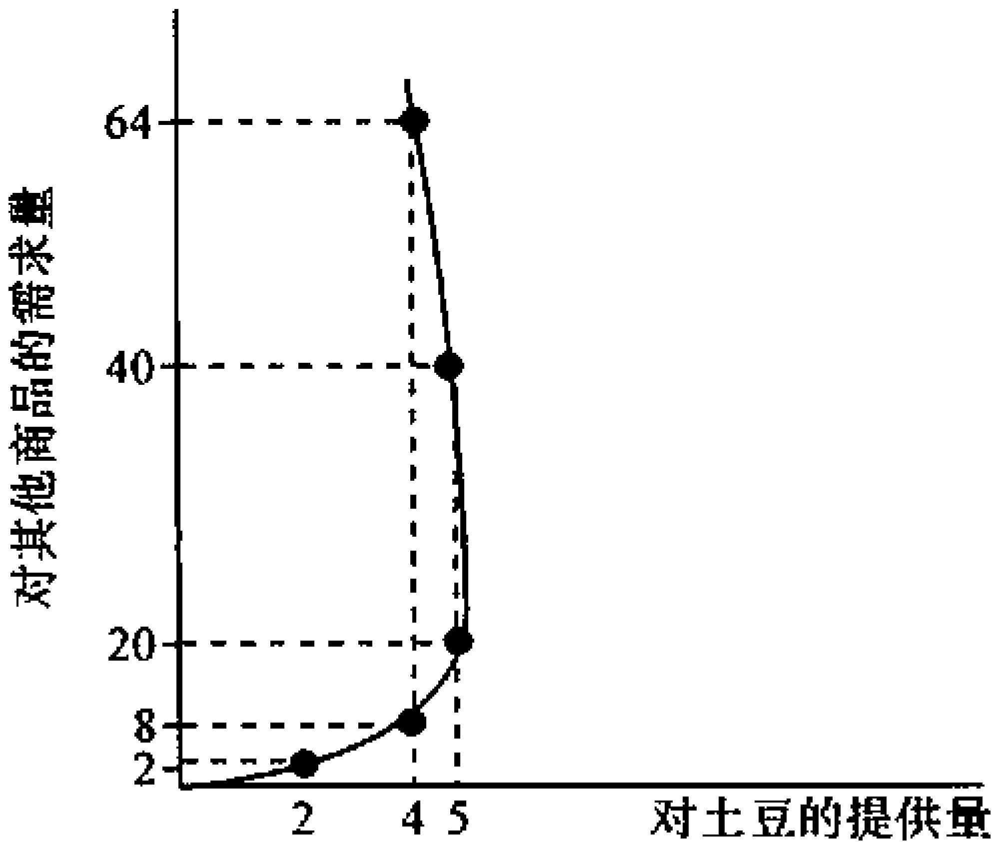


图 1　约翰·史密斯假定的提供曲线

1114 提供曲线有哪些理论上的应用呢？我们可把史密斯的提供曲线与他的贸易伙伴简·多伊（Jane Doe）的提供曲线结合起来进行分析。假设史密斯的提供曲线表示在任何贸易条件下，他提供的土豆量和他对其他商品的需求量，多伊的提供曲线表示在任意一个贸易条件下，她对土豆的需求量和提供的其他商品的数量。那么当史密斯的提供量与多伊的需求量相等或者

多伊的提供量与史密斯的需求量相等时的贸易条件，就是市场出清或者均衡时的贸易条件。因此，两条提供曲线（见图 2）的交点决定了均衡的贸易条件（均衡的相对价格）。总之，提供曲线是一般均衡条件下显示所有（两种）商品的相对价格决定过程的本质的一个分析工具（经济模型）。

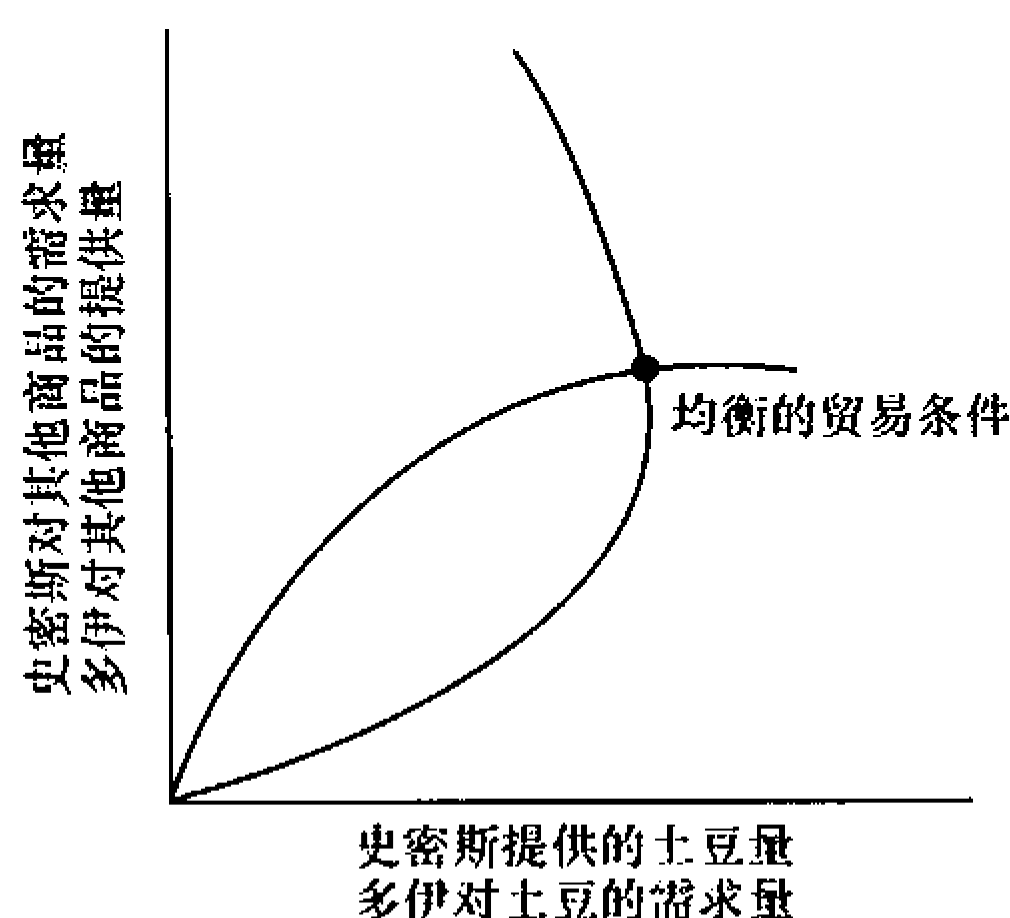


图 2　两条提供曲线的交点决定了均衡的贸易条件

应　用

提供曲线的唯一应用体现在高级理论化领域，政府的任何一本公开出版物上都不会公布估计的提供曲线，任何商业机构也不会基于估计的提供曲线所产生的参数值来做决策。

提供曲线在国际贸易理论中尤其有用，在分析时世界通常被划分成两个国家：本国和“世界其他国家”，商品也被划分成两类：出口品和进口品。这两个国家中任何一个国家都有其提供曲线，提供曲线的交点所决定的贸易条件就是均衡的贸易条件。提供曲线也即在一个更广范围内人们常常提到的国际贸易条件，它表明一个国家运用它的出口品能够换回多少单位的进口品。

因此，这个经济模型非常适合于逻辑分析。经济学家可用其考察一些问题。例如，一个国家的经济增长是如何影响它的提供曲线的？通过提供曲线的相应移动，经济学家至少可以预知作为经济增长结果的贸易条件改变的方向。一项关税会使一国提供曲线在贸易意愿减少的方向上移动，经济学家能够据此计算出关税对一国均衡的贸易条件的影响。

微观经济理论中也常常用到提供曲线，将提供曲线与一般的供给和需求曲线作对比，用来说明相对于局部均衡的一般均衡的本质。

提供曲线提供了一个了解谈判理论的手段，一项交换的潜在收益在合同各方通常有许多种不同的分配方式，这取决于谈判的结果。我们可把收益的实际分配看成是由提供曲线的交点所决定。在谈判理论中，提供曲线不是既定的，而是由谈判者选择的策略变量。

1115

相关内容

人们通常认为提供曲线的逻辑结构来源于英国著名的经济学家阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924），虽然他首次使用这个概念是在一篇名不见经传的文章中。其他经济学家也使用过该概念，如弗朗西斯·伊西德罗·埃奇沃思（Francis Ysidro Edgeworth，1845—1926）。他在 19 世纪末期着重使用了这一概念。从历史上来看，提供曲线已经与国际贸易理论紧密地结合在一起，但是更恰当地说，它是一般均衡分析而非贸易理论的工具。贸易理论率先使用一般均衡分析工具的事实解释了提供曲线与贸易理论的联系。“提供曲线”这一术语几乎总是作为理论推理的工具来介绍，它常常出现在教材中专业的、理论性的内容之中。

参考文献

Gray，Peter H. *International Economic Problems and Policies*. New York：St. Martin's Press，1987. 格雷（Gray）用一个表来分析提供曲线，他称这种方法为一般常识法。

Kenen，Peter B. *The International Economy*. 2d ed. Englewood Cliffs，N. J.：Prentice-Hall，1989. 这是一本中级教科书，在第 29 页相当早地提出了有关提供曲线的思想。

Marshall，Alfred. *Money，Credit，and Commerce*. London：Macmillan，1929. 这是马歇尔晚年所写的一本书。在附录中，他广泛

使用了提供曲线这一概念。提供曲线是他早在几十年以前就阐述过的。理解附录，需要聚精会神地阅读。

Nicholson，Walter A. *Microeconomic Theory*. 4th ed. Chicago: Dryden Press，1989. 在许多中级微观经济学教科书中，提供曲线并不作为一般均衡理论的分析工具来讨论，但该书是一本相对高级的中级教材，故对这个问题进行了很好的讨论。

Salvatore，Dominick. *International Economics*. 3d ed. New York: Macmillan，1990. 这本广泛使用的教科书应该相当容易理解，它对提供曲线的说明——正如贸易理论中使用的那样，浅显易懂。

互参条目

Barter and Exchange，物物交换和交易；The Demand Function，需求函数；Equilibrium: General，一般均衡；The Supply Function，供给函数。

詹姆斯·J·雷科斯基 (James J. Rakowski) 著
周丽娜 译
何 璋 校

OIL ECONOMICS
石油经济学

1116 **经济学类别**：农业经济学和资源经济学
研究领域：自然资源

石油经济学是能源经济学的一个分支，它关注“稀缺”石油储藏的开发，包括对各种开发技术进行经济分析。它也预测石油市场变化对国际贸易和国内经济的影响。

主要术语

卡特尔市场（CARTEL MARKETS）：在这种市场中，由生产者之间的正式联盟决定价格、供给和市场份额，这些生产者为了控制市场而联合起来。

竞争市场（COMPETITIVE MARKETS）：以大量竞争厂商可以自由进出为特征的市场，市场上没有哪一个买者或卖者可以影响价格。

解除管制（DECONTROL）：消除市场上的价格管制的过程。

供给和需求弹性（ELASTICITY OF SUPPLY AND DEMAND）：度量供给和需求对价格变动的反应程度的方法；如果富于弹性，则需求量或供给量的变动率与价格变动率之比大于1；在缺乏弹性的情况下，这一比率将小于1；如果价格变动时，需求量和供给量不变，则市场被认为是完全缺乏弹性的。

不可再生能源（NONRENEWABLE SOURCES OF ENERGY）：来源有限的能源，比如石化燃料。

价格管制（PRICE CONTROLS）：由政府来决定产品和服务的合法价格的上限或者下限。

可再生能源（RENEWABLE SOURCES OF ENERGY）：可无限从自然界得到的能源，例如风、波浪和太阳能或者可以补充的能源，例如生物物种，这些能源不会枯竭。

资源理论（RESOURCE THEORY）：该理论认为，当稀缺成为突出问题时，稀缺资源的价值将会随着时间的推移而上升。

稀缺性（SCARCITY）：一种资源相对于对其的需求的短缺程度。

综　述

在20世纪的大部分时间，石油在全球经济和国家经济中变得越来越重要，卡特尔生产者试图控制石油的国际供给和价格。石油不仅是国家能源体系中的主要燃料，而且成为一个日益凸显的政治问题。这些复杂的因素构成了今天的石油市场。

尽管地球上只有一小部分国家发现了相当大的石油储量，但是，在20世纪后半叶，三个迅速演变的趋势使石油成为全球经济使用的首要能源。第一个趋势是第二次世界大战后社会经济重建（在欧洲和日本）和美国经济扩张，导致各国能源体系规模持续扩大，特别是北半球的发达国家。在能源体系规模扩大的过程中，石油——一种比煤炭更清洁、更有效和更通用的能源——理所当然地成为经济增长的能量来源。战后能源消费的第二个趋势是在各个国民经济中石油成为首要的燃料。20世纪50年代晚期，煤炭占世界能源消费总量的比例大于

55%，在西欧占能源消费总量超过 3/4。在美国和日本煤炭分别占其能源消费的近 40%和 60%多。然而，到了 20 世纪 70 年代，煤炭消费占世界能源消费总量的比例不到 1/3；石油占了近 45%。在北半球的发达经济中，能源消费的变化格局更明显，西欧的石油消费占其能源消费总量的比例超过 55%，在日本这一比例约为 70%。甚至在拥有庞大的国内天然气工业的美国，石油占能源消费总量的比例也约为 45%。最后一个趋势是，当各国能源体系转向石油时，它们发现自己越来越依赖于从中东供应商处进口能源来发展本国经济。在这段时期，日本和西欧都不生产石油；甚至在美国新发现的石油量也不足以弥补 20 世纪 50 年代中期以后增长的能源消费量。在一国的能源经济中，国内对石油的需求更多地依赖于进口。

在石油成为战后发展经济的关键能源的同时，西方厂商开始失去它们对石油市场的传统控制。在两次世界大战之间，形成了由七个主要跨国石油公司组成的一个私人卡特尔——1117 "七姊妹"，其目的是通过与石油生产国政府达成的租让开采权协议安排来控制石油产量，从而稳定世界市场上的石油价格。尽管在 20 世纪 40 年代晚期，租让开采权制度被东道国政府的利润分享制度所取代，但直到 20 世纪 60 年代中期，这个卡特尔仍然继续支配着国际石油市场。但从这时开始，"七姊妹"的影响开始衰退，出现了一些独立的国际石油公司愿意以更优惠的条件与新的石油生产国家签订协议。独立公司所做出的让步通常成为"七姊妹"和其他生产国之间新一轮讨价还价的基础。这样，到 20 世纪 70 年代初，"七姊妹"失去了它们对国际市场上石油价格或石油供给的控制能力。阿拉伯—以色列战争期间，西方经济的扩张使石油市场气氛紧张，同时战争使阿拉伯国家对支持以色列的国家实行石油禁运，从而引发了 1973 年石油危机。随后出现的混乱局势使得石油输出国组织（OPEC）的成员继续从"七姊妹"手中得到更多的石油生产和国际定价控制权，促使油价比"七姊妹"确定的水平高出近 4 倍。

当石油生产的控制权转移到国外生产者手中时，石油进口国家迅速增加了对石油经济学和政治学的兴趣。很多国家担心因石油而在经济和政治上被勒索。成本也是一个关键问题：即使有石油可用，但是由于油价可以上涨得如此之高，以至于实际经济增长受到阻碍。石油危机明显地标志着廉价石油时代已经暂时结束；石油危机看上去证明了，石油在发达国家的经济中有着如此之高的重要作用，短期内也很少有可替代品，石油需求在短期是缺乏弹性的。

西方经济对石油重要性升高的认识使所有西方政治参与者们都加重了对石油工业的兴趣，并引起政府针对石油工业制定新一轮政策。这些政策有时是对石油征税以鼓励更多的储备，其作用甚至大于油价上升；有时采取价格管制政策以保护消费者免受石油市场价格上涨的影响。在某些情况下，对石油的关注在发达世界（例如在挪威和英国）中创造了石油生产和销售中新的公共角色，几乎同时，石油输出国组织也从国际公司收购了更多石油工业所有权。

应　用

石油经济学大体上就像能源经济学一样，主要是预测未来供给和需求曲线及成本，并确定开发储量的最优经济比率。有多种重要因素使石油经济分析特别不同于其他能源经济分支。

第一，在当代世界和可预见的未来世界中，石油是关键能源，在制定合适的资源开发政策时，应该仔细权衡稀缺性因素的重要性。在能源经济学的所有分支中，石油经济分析看起来是最规范的。

第二，石油市场本身的特性使经济分析变得复杂起来。有关资源开发的最优经济比率的各种模型中，通常假定存在竞争市场。但是，当卡特尔试图为了控制价格而减少产量时，模型必须对此做出调整。在 20 世纪的大部分时间中，石油市场受到卡特尔的影响，尽管分析者们对这些卡特尔尤其是石油输出国组织的有效性有很多争论。很多经济学家认为 1973 年、1979 年和 1990 年的石油价格低是人为形成的。他们认为，考虑到石油的长期稀缺性和开发可替代能源体系的成本，在那些年份的石油危机

中，石油输出国组织抬高油价的做法反映了对成本被低估且具有稀缺性的石油所做的市场调整，而并非反映了石油输出国组织对市场的控制力。其他经济学家在分析石油输出国组织的影响时则往往比较温和。他们认为，全球经济衰退导致西方需求下降，并且在石油价格上升时期，石油输出国组织之外的高成本地区扩大了石油生产和出口，所以，导致20世纪80年代石油价格下降的因素并不在石油输出国组织的控制范围内。但是，无论何种情形，石油输出国组织的存在都会使对供给和需求趋势的预测变得复杂。经济分析中卡特尔的存在影响到能源经济学的其他分支（例如，在1969年到1974年期间，有关方面试图建立一个核燃料卡特尔），但它更深远地影响到石油经济学。

1118

第三，石油储量的物理特性，导致石油资源开发的最优规则变得更加复杂。石油是一种公共资源，通常会在不同产权归属的地层下发现，有时甚至会在不同国家边境的地下发现。美国与国际上界定所有权的法律准则，传统上使用夺取原则（Rule of Capture）：石油属于将石油从地下开采出来的那一方。这是一个解决法律争端的惯常使用的经验法则，尽管不是任何时候都适用。伊拉克拒绝允许科威特从一个大部分位于伊拉克地下的石油层抽取石油，这成了伊拉克1990年人侵科威特的理由。即使夺取原则为法律所接受，它依然会激发过度生产和市场扭曲行为，因为这会鼓励各个生产者通过把油价定在市场最优价格水平之下最大化他们的利润。这一行为也会导致过度开采、油田压力的急剧下降和石油储藏的无效率开采。石油开采的恢复率直接与地层压力水平有关。

第四，政治行为常常显著地改变石油业的市场条件，其程度大于其他能源部门，除非这些部门也是公用事业。石油是发达国家的核心能源，石油公司在民主国家常常是强大的利益集团，拥有石油储量的国家经常制定各种各样的政策法规来鼓励石油生产（例如，在美国税法中有优厚的石油损耗补助），或者保护国内市场免于竞争（例如，在1958年到1972年期间，美国做出把石油进口量限制在美国石油消费量12%的决定）。在某些情况下，石油的重要性可能会导致政府把石油工业国有化，或者在石油业中获取更大的所有权，以在经济和非经济的前提条件下增加石油储备。在所有情况下，石油的政治意义都趋于使石油经济学偏离竞争市场模型。

因为大量生产和出口的石油集中在全球政治上最不稳定的地区——中东，所以，石油价格不仅与经济事件有关，而且很有可能是政治事件的产物。1973年、1979年和1990年的能源（石油）危机是中东地区政治动荡的结果——1973年的阿拉伯－以色列战争；1979年伊朗国王的垮台和同年后期两伊战争的开始；还有1990年伊拉克人侵科威特。这些事件中的每一件都骤然改变了国际市场上对石油的供给。显然不可能将这类政治上不可预测的事件纳入到对未来供给和需求曲线的计量经济学预测分析中。

最后，石油需求的短期缺乏弹性，使能源经济学家的工作变得复杂起来。在短期内没有对石油的替代资源——交通运输、商业、电力和居民住房等短时期内无法找到替代石油的其他能源，因此，石油价格的短期上涨通常不会引起石油即期需求同等程度的下降，这种情形不同于其他更富弹性的能源需求的价格效应。

相关内容

作为能源经济学领域的一个分支，石油经济学和能源经济学同样可以追溯到古典经济学。而且，对石油经济学应用领域的研究兴趣，总体上与对能源经济学兴趣发展的历史是相同的；在1973年石油危机之后，石油经济学发展很快，并且因1979年中东政治动乱之后发生的第二次石油危机，及其所导致的国际市场上石油价格的几何增长而加速发展。

两次石油危机都证明了石油政治经济学的重要性。升高的石油价格给石油进口国带来了显著的通货膨胀效应。这些国家试图努力通过紧缩财政和货币政策来解决问题，但是又反过来导致了经济增长率的降低或停滞以及世界市场上的滞胀。而且，由于石油贸易在全球商品市场上的重要性，石油价格的不断上涨通常会

1119

使石油进口国的贸易收支和国际收支赤字急剧增加，并且会使国际金融机构在为贸易收支困难国家进口石油融通大量资金时困难重重。对这种状况进行分析，并评价在什么情况下可能会避免或最小化未来的石油冲击是资源经济学家的责任。所以，无论是从石油的成本问题（价格变化对国际经济和工业化国家的影响）来看，还是从石油的可得性问题（可以生产足够数量用来满足不远的将来对石油的需求的经济条件）来看，石油经济学已经成为先进工业国家和石油生产国家的一个核心学科。

参考文献

Conant, Melvin A. *The Oil Factor in U.S. Foreign Policy, 1980—1990*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1982. 该书较能源经济学而言更关注石油的国民安全问题，这本113页的小册子深入分析了有关美国能源政策决策的国际背景。

Fried, Edward R., and Charles L. Schultze, eds. *Higher Oil Prices and the World Economy: The Adjustment Problem*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1975. 这本书虽然只涉及第一次石油危机，但详细分析了石油价格升高和工业国经济短期衰退之间的关系，因此值得一读。借助图表和数据，该书有精彩的几章讨论了石油价格上涨对欠发达国家的影响以及国际金融机构体系应对挑战的能力。

Hann, Danny. *Government and North Sea Oil*. New York: St. Martin's Press, 1986. 这本简短的书（包括索引和参考书目共175页），集中讨论了一个狭窄但很重要的主题，是关于北海油田开发的政治经济学的最出色的分析之一。无论是在情况描述还是政策诊断方面，它都是有关石油政治学和经济学的大量著作中的佼佼者。

Kalt, Joseph P. *The Economics and Politics of Oil Price Regulation: Federal Policy in the Post-Embargo Era*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1981. 该书同时运用规范和实证经济学的分析框架讨论了美国能源市场上价格管制的影响。分析精辟独到，参考了大量文献资料并列有详细的参考书目。

Sampson, Anthony. *The Seven Sisters: The Great Oil Companies and the World They Shaped*. New York: Bantam Books, 1975. 该书提供了对主要石油公司的兴衰历程的生动描述，记载了这些公司自两次世界大战期间到20世纪60年代在世界市场上控制竞争、价格和石油资源的成就，后续版本附有一章专门论述1979年石油危机。

互参条目

Balance of Payments，国际收支平衡表；Cartels，卡特尔；Energy Economics，能源经济学；Forecasting，预测；International Indebtedness，国际债务；International Trade: A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；Political Economy and Economics，政治经济学和经济学；Politics and Economics，政治学和经济学；Technology and Technological Change，技术和技术进步。

小约瑟夫·R·鲁道夫（Joseph R. Rudolph, Jr.） 著
蒲阿丽 译
贺力平 校

MODELS OF OLIGOPOLIES
寡头垄断模型

1120 **经济学类型**：产业经济学

研究领域：计量经济学和数学模型；产业组织和公共政策

寡头垄断是指在一个行业中，供给者的数量足够少，以至于任何一个供给者行为的改变都会影响对其他供给者的产出的需求。

主要术语

平均生产成本（AVERAGE COST OF PRODUCTION）：总生产成本除以产出数量所得到的值。

规模经济（ECONOMIES OF SCALE）：当一个厂商的产出增大时，如果每单位产出的平均成本下降，就说明这家企业处于"规模经济"状态。

预期利润（EXPECTED PROFIT）：利润的加权平均值。

博弈论（GAME THEORY）：对于相互依赖的决策制定者之间的策略互动的研究。

完全竞争模型（PERFECTLY COMPETITIVE MODEL）：研究厂商之间的相互作用的模型。该模型假定厂商之间对客户的竞争将会导致它们降低价格，直到价格等于生产的平均成本。

综　述

出现寡头垄断行业的原因大致有三个："规模经济"的存在、新厂商进入的人为障碍，以及行业中现有企业的兼并。经济学家们指出，当一家企业提高产量时，如果它生产每一单位产品的平均成本降低，那么这家企业就存在"规模经济"。由于单位产量的生产成本随着产量的增长而下降，与小厂商相比大厂商将能够制定较低的价格同时仍然能够获利。由于小厂商不能和大厂商进行低价格竞争并同时获利，所以在存在显著规模经济的行业中小厂商不能够生存。这样，行业中将会仅仅包含少数大厂商。

除了规模经济以外，新厂商进入行业的人为障碍也会使一个行业处于"寡头垄断"的状态。进入行业人为障碍的一个例子是对美国的汽车行业、钢铁行业、服装行业以及纺织行业所给予的关税和配额保护。关税和配额限制外国厂商对美国市场的进入程度，以此来保持行业中厂商的较少数量。人为进入障碍的另一个例子是某些行业中厂商生产的基本产品（例如粮食、肥皂或香烟）形式多样。现有企业产品的扩张为竞争者的产品留下了极少的空间，因而阻止了竞争者进入行业。

最后，某一行业中现有厂商的兼并，以及一家厂商收购另一家厂商也会使行业内保持较少数量的厂商。例如，在20世纪80年代，斯佩里公司（Sperry）和伯罗斯公司（Burrows）的合并，形成了优利系统公司（Unisys），减少了办公室自动化设备市场上的厂商数量。在20世纪60年代和70年代，匹兹堡钢铁公司（Pittsburgh Steel）和惠灵钢铁公司（Wheeling Steel）合并（1968）、国家钢铁公司（National Steel）和格拉尼特城钢铁公司（Granite City Steel）合并（1971）以及扬斯敦钢铁公司（Youngstown Sheet & Steel）和琼斯-拉弗林钢铁公司（Jones & Laughlin）合并（1978），使得钢铁制造行业保持了较少数量的厂商。

由于没有哪一个模型能够精确描述所有寡头垄断行业，因此经济学家们使用几个不同的模型来描述一个寡头垄断市场中厂商的行为。最为流行的五种模型是：拐折的需求曲线模型、限制定价模型、领导者—追随者模型、共谋模型以及博弈论模型。

拐折的需求曲线模型以有关寡头垄断市场中厂商行为方式的两种观点为基础。第一种观点是，如果一家厂商提高价格，它的竞争者将不会跟随着提高它们自己的价格。这样，首先提高价格的厂商将会丧失大量的生意，而其竞争者将凭借较低的价格优势获得这些市场份额。第二种观点是，如果一家厂商降低价格，那么它的竞争者会跟着降低它们自己的价格，这样，发起降价运动的厂商并不能够获得相当数量的生意。这些情况意味着，寡头垄断厂商的产品或服务的需求曲线是“拐折”的。换句话说，这种需求曲线在厂商现有价格水平之上将相对“平坦”（反映的事实是：如果厂商提高价格，它的竞争者不会跟随，因此这家厂商将会失去大量的生意）。当价格低于厂商现有价格水平时，需求曲线将会相对“陡峭”（反映如下事实：如果厂商降低价格，那么它的竞争者将会跟随，因此这家厂商将不能获得大量的生意）。如果厂商稍微提高价格，在较高的价格水平上它的销售量明显地减少，那么厂商的利润就会降低。如果厂商降低价格，并发现在较低的价格水平上它的销售量只有少量的增加，那么利润也会降低。由于拐折的需求曲线模型表明，不管提高价格还是降低价格都将导致厂商利润的下降，因而这个模型说明：在寡头垄断市场中，除非需求或成本有了较大的变化，否则厂商不会改变价格（因而不会改变销售量）。

1121

寡头垄断行业的限制定价模型非常直接明了。这个模型说明，在一个寡头垄断行业中，现有的厂商将会把价格定在新厂商可以进入行业的平均成本水平之下。由于现有厂商不用承担进入行业的成本，因此在这个较低的价格水平上它们仍然能够获利。但是，行业的潜在进入者看到自己不能获利，因此不会进入这一行业。

寡头垄断的共谋模型基于下面的观察，即在某些行业中，企业联合确定销售价格和产量将会比它们之间相互竞争获得更大的利润。例如，在一个只有两家厂商的行业中，如果这两家厂商相互竞争，由于它们都不愿意自己的客户被另一家厂商抢走，因此每一家厂商都不愿意提高价格。如果两家厂商共谋并一致同意提高价格，那么它们将会失去少量客户（某些需求者会放弃使用这些高价产品），但是它们不会被对方抢去客户。价格上涨将会使每一家厂商的单位产出利润上升。如果管理者认为，伴随着销售量的轻微下降的单位产出利润的上升将使总利润上升，那么这两家厂商会选择进行共谋。大多数共谋都违反了美国的反托拉斯法，因此如果厂商想进行共谋，它们必须秘密地进行。即使达成了共谋协议，由于违反协议能获得极其丰厚的利润，共谋通常也是短暂的。例如，如果两家厂商中的一家把销售价格降到协议水平之下，那么降价者将会获得另一家厂商的大量客户。

寡头垄断的领导者—追随者模型是通过对20世纪50年代和60年代美国汽车、钢铁以及罐头行业的考察得来的。在这些行业中，一家厂商将会在利润最大化的水平上确定价格和产量，并确信其他厂商会跟随领导者采取行动，也就是说，确信其他厂商会在不需要领导者重新调整定价或产出的情况下确定它们的价格和产出。一家厂商可能会一直年复一年地充当领导者，或者领导权会从一家厂商传到另一家厂商。一家厂商拥有领导权不一定意味着行业中厂商之间的共谋。例如，许多经济学家认为，为了降低信息成本，一些厂商愿意充当追随者。通过要求领导者搜寻利润最大化的价格和/或产量，追随者可以免费获得这些信息。

寡头垄断的博弈论模型基于两种关于厂商行为的观点。第一，博弈论模型的支持者确信每一家厂商都有许多不同的策略（关于价格、产量和广告）可以选择。第二，博弈论提倡，在厂商的竞争者所选择的策略确定的情况下，根据厂商所能寻求的各种策略，管理者对其将能获得的利润会有一个大概的设想。例如，假定厂商 A 只有唯一的竞争者厂商 B，厂商 B 可以在三种策略中选择其一，厂商 A 只能使用两

种策略中的一个。博弈论模型的倡导者认为，厂商A的管理者大致知道在厂商A使用第一种策略并且厂商B采用它的第一种策略时，厂商A会获得多少利润；厂商A的管理者大致知道在厂商A使用第一种策略而厂商B采用它的第二种策略时，厂商A会获得多少利润；厂商A的两种策略和厂商B的三种策略的所有六种可能组合都是如此。

从这两个观点中产生了两种常见的博弈论模型的"子模型"："极大极小"模型和"按预期利润最大化行动"模型。极大极小模型基于另外一个观点，即管理者是谨慎的，因此将选择能够产生最好的"最坏结果"的策略。例如，假定厂商A使用它的第一种策略，那么厂商A的利润将会是10美元、15美元或20美元，这取决于厂商B使用的是它的第一种策略、第二种策略还是第三种策略。因此，如果厂商A使用它的第一种策略，那么它的"最坏结果"是获得10美元的利润。现在假定厂商A使用它的第二种策略，那么厂商A的利润将会是12美元、16美元或18美元，这取决于厂商B使用的是它的第一种策略、第二种策略还是第三种策略。因此，厂商A使用它的第二种策略的"最坏结果"是获得12美元的利润。在这个例子中，一位"极大极小"型管理者会选择厂商A的第二种策略，因为它是最坏情况下的最好结果（或最大的最小值）。"按预期利润最大化行动"模型基于另外一种观点，即管理者具有关于竞争者使用其各种可能策略的概率的信息。"按预期利润最大化行动"模型的倡导者提出，管理者会利用这种关于"可能性"的信息去估计预期利润（或利润概率的加权平均值），然后选择使其预期利润最大化的策略。回到前面的例子，假定厂商A认为厂商B使用它的第一种策略的概率是30%，使用第二种策略的概率是50%，使用第三种策略的概率是20%。厂商A使用它的第一种策略的预期（或平均）利润是14.50美元（也就是说，10美元利润乘以30%的概率加上15美元利润乘以50%的概率，再加上20美元利润乘以20%的概率）。另一方面，厂商A使用它的第二种策略的预期利润将会是15.20美元（也就是说，12美元利润乘以30%的概率加上16美元利润乘以50%的概率，再加上18美元乘以20%的概率）。在这个例子中，厂商A使用它的第二种策略将会实现预期利润的最大化。

1122

应　用

拐折的需求曲线模型首先由保罗·斯威齐（Paul Sweezy）在1939年提出。几年后，经济学家们承认斯威齐提出了一个描述寡头垄断行业中大多数厂商行为的模型。接着，关于厂商行为的实证研究开始对该模型产生了质疑。例如，诺贝尔奖获得者乔治·J·斯蒂格勒（George J. Stigler）检验了七个寡头垄断行业，发现很少有证据能证明竞争企业不愿和竞争者一起提高价格。随后经济学家们认为在不同的情况下必须使用不同的模型。

关于限制定价行为的例子非常丰富。一个经典的例子发生在1967年，当购礼公司（Shop-Rite）想进入华盛顿的食品零售行业时，作为回应，华盛顿的两家最大的食品零售连锁公司塞夫维公司（Safeway）和巨人公司（Giant）在购礼公司的每个营业场所附近开了几家店。接着塞夫维公司和巨人公司在华盛顿的其他主要城市降低它们的价格。结果，购礼公司退出了市场。

在美国关于领导者—追随者模型的例子包括钢铁行业（美国钢铁公司从世纪之交一直到20世纪60年代都处于领导者的地位）、汽车行业［一直到20世纪60年代通用汽车公司（General Motors）都处于领导者地位］、烟草行业［美国烟草公司（American Tobacco）和雷诺兹公司（Reynolds）轮流充当领导者］，以及马口铁罐头行业［美国罐头公司（American Can Company）和大陆罐头公司（Continental Can Company）轮流充当领导者］。一些经济学家认为20世纪70年代的石油输出国组织（OPEC）也是根据领导者—追随者模型（其中的六个国家联合充当领导者）运行的。

其他经济学家认为，石油输出国组织卡特尔20世纪以来的成功，提供了研究共谋影响的一个生动的例子。通过一致同意来对产量进行

控制，13 个成员国可以将原油价格从 1973 年的每桶 3 美元提高到 1985 年的每桶 35 美元。

博弈论模型首先在 1944 年由数学家约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann）和经济学家奥斯卡·摩根斯坦（Oskar Morgenstern）所发明。自此以后，它受到了数理经济学家们的关注。

相关内容

寡头垄断在 1838 年首先由法国经济学家安东尼·奥古斯丁·古诺（Antoine Augustin Cournot）研究。虽然古诺模型被认为过于简单，但是它可以说明少数厂商相互作用如何产生一种与亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）首先描述的“完全竞争”相差悬殊的结果。

对于寡头垄断的研究起源于描述一个只有少数厂商的行业中厂商行为的需要，因为这样的行业承担着世界总产出的很大部分。例如，美国 10%以上的国民生产总值是由这样的行业生产的，即行业中最大的八家厂商至少生产行业 70%的产出。由于寡头垄断行业中厂商的行为无法用斯密（以及其他古典经济学家）的著作中提出的“完全竞争”模型来准确描述，并且寡头垄断部门占有的比例太大了，以至于不能被人们所忽略。

1123 对寡头垄断的研究在经济学中越来越重要。特别是从 20 世纪 40 年代以来，许多经济学家开始得出结论，关于厂商行为的完全竞争模型不能用来描述所有行业的行为。这时，经济学家们便开始研究寡头垄断模型。

由于现有的寡头垄断行为模型还不能提供一个对寡头垄断行为的完美解释，因此寡头垄断仍然是未来经济学研究的一个主要领域。

参考文献

Baumol，William J.，and Alan S. Blinder. *Economics: Principles and Policy*. New York: Harcourt Brace Jovanovich，1988. 介绍了拐折的需求曲线模型、共谋模型、领导者—追随者模型以及博弈论模型，同时介绍了几个寡头垄断的例子。这本书是基础的、易读的。

Friedman，James W. *Game Theory with Applications to Economics*. New York：Oxford University Press，1986. 遗憾的是，专门研究博弈论的所有文献都要求读者懂得一些基础的线性代数和微积分知识。这本书是关于博弈论的技术性最不强的参考文献之一。弗里德曼以简单的模型提出博弈理论，然后逐渐引入一些较为复杂而又较为现实的模型。

Friedman，James W. *Oligopoly and the Theory of Games*. Amsterdam：North-Holland，1977. 弗里德曼首先提出了一些关于寡头垄断行为的传统模型（如拐折的需求曲线模型、共谋模型以及领导者—追随者模型）。然后，他先用较为简单的模型介绍了博弈论，随后引入了较为复杂的模型。这本书比弗里德曼的《博弈论及其在经济学中的应用》（*Game Theory with Applications to Economics*）更通俗易懂。

McConnell，Campbell R. *Economics*. 10th ed. New York：McGraw-Hill，1987. 麦克内尔（McConnell）介绍了拐折的需求曲线模型、共谋模型、领导者—追随者模型以及博弈论模型。包含对共谋模型和领导者—追随者模型的完整分析。

McGuigan，James R. and R. Charles Moyer. *Managerial Economics*. 3d ed. St. Paul，Minn.：West，1983. 该书介绍了五个最著名的寡头垄断模型，也就是拐折的需求曲线模型、限制定价模型、共谋模型、领导者—追随者模型以及博弈论模型，同时强调了博弈论模型和拐折的需求曲线模型。

Ruffin，Roy，and Paul Gregory. *Principles of Economics*. Glenview，Ill.：Scott，Foresman，1984. 与上面提到的参考文献相比，它更多地介绍了关于五个最为流行的寡头垄断模型的例子。

Samuelson，Paul A.，and William D. Nordhaus. *Economics*. 13th ed. New York：McGraw-Hill，1989. 该书被认为是一本经典著作。介绍了五个最著名的寡头垄断模型，重

点强调共谋模型、限制定价模型和拐折的需求曲线模型。

Shubik, Martin. *Game Theory in the Social Sciences*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1982. 首先用简单的模型介绍了博弈理论，然后引入更为现实的模型。与詹姆斯·W·弗里德曼相比，舒比克（Shubik）使用了更多的数学技术，说明了博弈论如何才能应用于经济学以外的其他社会科学。

互参条目

Economies and Diseconomies of Scale，规模经济和规模不经济；Game Theory，博弈论；Models: An Overview，模型综述；Oligopolies and Industrial Concentration，寡头垄断与产业集中。

罗德·弗里德（Rod Freed） 著
毕 娟 译
何 璋 校

OLIGOPOLIES AND INDUSTRIAL CONCENTRATION
寡头垄断与产业集中

1124 **经济学类别：** 产业经济学

研究领域： 产业组织和公共政策；产业研究

垄断有别于其他的市场结构，它由少数支配整个产业的厂商组成。因此，这些为数不多的厂商能够通过制定高于竞争水平的价格来运用市场力量。

主要术语

集中度（CONCENTRATION RATIO）： 对集中或者市场力量的一种衡量标准，根据一个行业中最大的四家或八家企业在行业销售额中所占的比例来定义。

垄断福利净损失（DEAD-WEIGHT WELFARE MONOPOLY LOSS）： 由一家或更多的占统治地位的厂商的垄断力量所引起的高价格低产出所导致的社会损失。

规模经济（ECONOMIES OF SCALE）： 一种由生产技术引起的当产量上升，一个厂商的长期平均总成本曲线会大幅度下降的情形。大规模生产装配线就是一个例子。

不完全竞争市场（IMPERFECTLY COMPETITIVE MARKET）： 由于厂商数量的限制、产品的差异化或者信息的不完全所导致的不完全竞争的市场。

产业集中（INDUSTRY CONCENTRATION）： 当少数厂商的产出占了整个产业的多数时的情形。

市场力量（MARKET POWER）： 少数厂商对整个产业的价格和产出的控制程度。

综　述

寡头垄断是一种由少数厂商支配整个产业的市场结构。在公众看来就是经济活动由一些规模巨大的公司控制。这种概念对于制造部门的一部分来说是正确的。在银行部门，1991年，仅12家银行就持有所有存款的近25%，而最大的100家银行约持有了所有存款的近一半。总的来说，少数几千家美国公司持有了所有商业资产的75%。

因此，公众关心大企业对寡头垄断力量的运用并非偶然。通常，人们认为大企业能够为其产品制定较高的价格，甚至于通货膨胀也是由市场力量的运用所引起。大型石油公司被认为需对汽油的短缺负责。它们的高额利润来自于寡头垄断或者不完全竞争的市场。

为衡量市场力量，有必要引入集中率这个概念。四厂商集中率衡量了最大的四家厂商的市场力量，按照它们的销售额占整个行业销售额的百分比计算。根据这种方法，1981年在美国最集中的行业是机动车辆行业，其国内四厂商集中率达到99%。但是，这样高的一个比率是有误导性的，因为没有包括进口。如果包括了进口，比率将会大大降低。这样高的比率也并不意味着缺乏竞争；事实上，在1981年，多数美国国内汽车公司都在亏损。它实际上意味着，除了企业集中之外，还存在其他导致高集中率的因素。其中之一是汽车批量生产中较大的规模经济的存在；因此，由于过高的生产成本，小规模汽车生产商根本无法生存。同样的

原因适用于第二大最集中的行业，即家用电冰箱生产商，其四厂商集中率为94%。自20世纪70年代以来，由于作为生产基础的技术要素——规模经济，该比率显著上涨。

1981年，四厂商集中率处于第三和第四高的行业还包括集中率为86%的谷类早餐食品生产商和集中率为84%的香烟生产商，接下来是飞机引擎行业，集中率为72%；生铝行业，集中率为64%；玻璃容器行业，集中率为50%；鼓风炉和钢铁制造行业，集中率为42%；石油和冶炼行业，集中率为28%；油田机器行业，集中率为27%。大规模生产中的规模经济并不能解释早餐食品和烟草行业的高集中率。但是，可能是由于市场营销（包括广告）中的规模经济，广告的开销和商标的力量可能成为进入壁垒。

1125 机遇、合并以及优秀的企业家才能也可用于解释高集中率。国际商用机器公司（IBM）就是一个例子。其他主要竞争者离开了计算机行业，因为它们认为，要在此新兴技术行业中取得成功，相对于其所必需的巨额投资来说，风险太高，未来盈利能力不足。国际商用机器公司对行业研发的高度重视和巨额开销为其赢得了高增长率和高于竞争水平的利润。

因此，得出共谋——市场力量的运用——和产业集中二者高度相关的结论是不对的。认为高额利润总由共谋产生的看法也不正确。一些研究表明，只有少数较高的利润来自更为集中的厂商。但是，这种相关关系对于主张产业分散化来说并没有太大的意义，因为除了寡头垄断或者垄断力量的运用外，可能存在很多其他解释。

寡头垄断厂商通常不会选择降价，因为竞争对手很可能也会跟随降价以免丢失市场份额。这样的结果是大家两败俱伤；如果产业是资本密集型的（正如多数制造业的垄断寡头那样），那么损失可能会很大且会持续很长时间。因此非价格竞争更有可能发生；也就是说除价格之外，公司会在其他方面，如产品的设计、质量的改进或者差异化上相互竞争。在汽车产业，那就意味着频繁的款式更换以及在质量保证、服务、性能、里程、安全性以及尽可能少的瑕疵上的竞争。创新是无止境的，并将被用于赢得市场份额。

广告是一种很好的传达各种差别的媒介。因此，为赢得更大的市场份额，垄断寡头通常过度差异化和鼓吹它们的产品，并为此浪费了资源。例如，香烟和谷类早餐的寡头垄断者多年以来已经成功地将价格维持在生产成本之上。价格垄断和产出限制导致了市场无效率。财富从消费者到生产者的重新分配是另一个负效应。其他寡头垄断的例子如，1988年百事可乐和可口可乐饮料间的价格战是如此激烈，以至于超级市场中六瓶一箱的可乐价格降到了59美分，只勉强抵补了铝罐的成本。

应　用

公司规模大并不一定意味着它拥有垄断力量，因为只有竞争壁垒才能维持高额的利润。规模经济是最明显的竞争壁垒，但是高度集中的汽车产业也具有非常强的竞争性，它并没有赢得高于完全竞争的利润。福特汽车公司非常庞大，但没有人会说它具有垄断力量；因为如果它提高汽车价格，它就会失去市场份额。如果福特公司比竞争对手怠于创新，它的销售额和利润也将减少。充足的利润对于资本、研究和新技术的再投资是必要的。落在后面的公司可能再也赶不上去。这些关于市场份额变动的动力学（例如在汽车和计算机产业）是竞争环境的进一步证明。

全球市场的兴起同样也削弱了垄断力量。汽车、飞机、化学制品和电子的厂商现在必须应付全球的竞争。因此，美国国内的四厂商集中率越来越没有用。一旦外国公司被包含在集中率的计算中，所有的集中率都将下降。然而，因为技术上的原因——生产中的规模经济，另外也因为营销和财务上的原因，大公司仍然在经济中占有一席之地。通常，其他国家的产业集中率比美国的高。此外，在美国具有高集中率的产业通常在国外也具有高集中率。

另一方面，行业的四厂商集中率较低（例如牛奶业、木材业或者水泥业），也并不意味着没有垄断或者市场力量。四厂商集中率是一种针对国内市场的比率。由于在这些产品系列中

需要高额的运输成本，远距离的公司并非充分意义上的竞争者。结果，这些产业的当地市场的四厂商集中率可能非常高。

为衡量美国产业的不合理集中程度，我们必须构建一种方法来衡量由于垄断力量而产生的社会福利损失。垄断寡头和垄断者运用市场力量能够提高市场价格，使其高于竞争的价格水平。这导致消费者的购买减少，产出下降。这意味着竞争市场的额外产出带给消费者的社会净福利减少了。在美国，人们曾做过许多尝试，试图衡量这种由于垄断力量的运用而导致的社会福利净损失。发现由于垄断力量和寡头垄断力量的运用而导致的福利损失的平均估计值每年约为国民生产总值的1%。

1126

虽然这些损失不能忽略，但是由过度集中所导致的社会损失是相当小的，它也不能证明一些人所提倡的国家产业分散化政策是可行的。然而，更有可能的是，大量大型公司的瓦解可能导致生产成本的上升，使得美国产业缺乏效率和国际竞争力。换句话说，由于经济上的原因，集中远优于寡头垄断和买方垄断力量的运用。

此外，大型组织难以进行有效管理。政府机构和通用汽车公司就是官僚机构降低绩效的很好例子。目前企业已出现转向分散化经营的趋势，政府机构也一样。市场竞争为小型厂商创造了更多的机会。计算机产业就是一个很好的例子。雇佣模式加强了这种趋势。大型公司（包括银行）开始裁员而小型公司却增加了雇员。

相关内容

在19世纪末的第一股兼并浪潮出现后，“强盗式资本家”产生了，从那个时代开始，对大企业的怀疑和对产业集中的关注就已经存在。之前，美国经济由无数小农场和小企业组成，其中任何一个的规模都不足以大到影响价格或产出。到1860年，在城市工业中心几乎还不存在公司制企业。但是，到1900年，由于公司自身的成长和相互间的兼并，制造业的产出份额急剧上升。

福特汽车公司就是这样一个例子。亨利·福特（Henry Ford）认识到他能通过引进大规模生产装配线降低汽车的价格，这使得许多小型汽车公司破产，并因此显著提高了汽车产业的集中率。但是，消费者喜欢较低的价格，因此购买了他的汽车。其他公司，如通用汽车公司，实行了同样的策略，于是这个产业的集中就产生了。在铁路、威士忌酒、铅、糖和棉花产业的强盗式资本家滥用了他们的市场力量，他们通过共谋、卡特尔和托拉斯固定价格，并应用掠夺性定价将竞争者驱逐出去。1890年的《谢尔曼反托拉斯法案》（Sherman Antitrust Act）和1914年的《克莱顿法案》（Clayton Act）瓦解了许多这样的共谋，并使得垄断、贸易限制或者任何减少竞争的措施非法化。

在20世纪60年代，随着混合集团企业（不相关行业中的企业合并而成的企业）的成长，一些其他合并浪潮达到了顶点。从这方面来说，规模较大的公司更富有效率，它们幸存了下来。但由于大型集团企业管理上的困难和盈利能力的下降，它们在财产剥离或破产中关闭了。反托拉斯政策是对反竞争的合并和集中趋势的有效制止。但是，政府管制是不利于生产的，特别是在运输部门。1978年之前美国政府对航空公司的管制禁止了其他公司进入该行业并限定了飞机票价。因此，被管制者学会了如何利用管制机构为他们服务，正是民用航空委员会（Civil Aeronautics Board）使得该产业免于陷入竞争，并且它们共同制定了高价格。航空公司的员工，包括飞行员，分享了垄断工资。

随着时间的推移，美国经济是否或多或少趋向集中，以及大型公司是否提升了它们的垄断力量，这是在威廉·谢泼德（William Shepherd）关于1939—1980年美国经济竞争加剧的原因的代表性研究文章中所考虑的问题，这篇文章发表在《经济学和统计学评论》（*Review of Economics and Statistics*，1982）中。谢泼德发现了美国经济中竞争的超常增长，特别是自1958年以后。从1939年到1958年国民收入中源于垄断产业的份额稳定在约36%，后急剧下降到1980年的18%。纯粹的垄断组织从1939年的6.2%下降到1958年的3.1%再到1980年的2.5%。源于占统治地位的企业的收入从1958年的5%下降到1980年的2.8%。有效竞争条件下产生的国民收入的市场份额提升：

在 1939 年为 52.4%，到 1958 年上升到 56.3%，到 1980 年上升到 76.7%。谢泼德将美国竞争加剧的原因的至少一半归于美国反托拉斯法的严格执行。其他原因包括日益激烈的进口竞争，也包括运输、通信以及银行业管制的放松。随着服务经济的发展，雇佣了所有工人的约 70%的大型公司的统治进一步被侵蚀。在这些服务行业工人中，有超过 2/3 的人被员工少于 100 人的公司雇佣。如果这种趋势继续的话，大部分人将不再是在大型制造业公司工作，而是在医院、大学、职业协会、金融公司、政府机构和研究部门工作。

1127

参考文献

Brozen，Yale，ed. *The Competitive Economy*. Morristown，N.J.：General Learning Press，1975. 布罗赞（Brozen）编辑了一本关于不完全竞争、管制、反托拉斯以及反托拉斯法的应用的优秀选集。其内容主要来自肯尼斯·J·阿罗（Kenneth J. Arrow）、阿瑟·拉弗（Arthur Laffer）、约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）、乔治·J·斯蒂格勒（George J. Stigler）、J·弗雷德·韦斯顿（J. Fred Weston）等人的研究成果。非常适合非专业人士和大专院校学生阅读。

Clarkson，Kenneth W.，and Roger Miller. *Industrial Organization*. New York：McGraw-Hill，1982. 对产业组织、经济理论、经济事实和公共政策做了很好的介绍，并含有反托拉斯案例。该书图表丰富。非常适合大专院校学生以及非专业人士阅读。

Greer，Douglas F. *Industrial Organization and Public Policy*. 2d ed. New York：Macmillan，1984. 可读性很强。概括介绍了从完全竞争到垄断的产业组织，包括产业研究、早期以及后来的反托拉斯案例。还对广告、经营战略和技术变迁进行了很好的探讨。适合大专院校学生阅读。

Hunt，E.K.，and Howard J. Sherman. *Economics：An Introduction to Traditional and Radical Views*. 6th ed. New York：Harper & Row，1990. 这本书从马克思主义历史观出发展开讨论，很值得一读。它从古希腊的经济演化开始，推进到重商主义，接着是资本主义、垄断力量、收入分配以及经济理论的共同兴起，以比较经济体系结束，例如市场社会主义和苏联的中央计划经济。适合一般读者阅读。

Scherer，F.M.，and David Ross. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 3d ed. Boston：Houghton Mifflin，1990. 这大概是关于产业组织的最全面的一本书，涉及所有主题以及关于产业组织这个主题的所有参考文章。主要论述了欧洲和其他国家的市场结构和经济绩效。有时候文中关于反托拉斯的案例以及其他方面研究的脚注就占了半页。该书共 700 页。非常适合研究生阅读。

Sharp，Ansel，Charles A. Register，and Richard H. Leftwich. *Economics of Social Issues*. 9th ed. Homewood，Ill.：Richard D. Irwin，1990. 该书为读者提供了关于大企业和垄断力量的精彩论述。也探讨了其他一些问题，包括航空管制以及放松管制的历史，也包括政府对价格、污染、通货膨胀以及贫困的控制。适合非专业人士和大专院校学生阅读。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Barriers to Entry，进入壁垒；Industrial Organization，产业组织；Monopolies and Competition，垄断和竞争；Models of Oligopolies，寡头垄断模型；Price Fixing，价格规定。

弗兰克·贝尔斯（Frank Billes） 著

林瑞钦 译

何 璋 校

OPPORTUNITY COST
机 会 成 本

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论

机会成本是决策者对其他最优选择的估价。它具有内在主观性，并且在做决策之时仅为决策者所知。尽管如此，在一定条件下，人们还是可以估算出机会成本。通常，机会成本可被估计为所放弃的收入的价值。

主要术语

显性成本（EXPLICIT COSTS）：现金（或现款）和物物交换的成本。

固定成本（FIXED COSTS）：不随相关的产量变化而改变的成本。

隐性成本（IMPLICIT COSTS）：某人自有资源的价值，例如他自己的时间的价值。

边际成本（MARGINAL COST）：生产下一单位产品的成本。

机会成本（OPPORTUNITY COST）：决策制定者对他或她所放弃的最优选择的估价。

沉没成本（SUNK COSTS）：无法收回的成本。

可变成本（VARIABLE COSTS）：随相关的产量变化而改变的成本。

综　　述

通俗理解詹姆斯·M·布坎南（James M. Buchanan）为其书《成本和选择》（*Cost and Choice*，1969）所写的序言，阅读本词条的机会成本就是读者可能做出的另一选择的价值。这个定义假设读者除了阅读本词条之外还有一种或多种其他选择。例如，他（她）可能会选择阅读别的词条。因此，读者必须做出抉择，选择他（她）认为价值最大的选项。一口做出这个选择，读者就必须放弃其他选择。阅读本词条的机会成本就是读者所放弃的选择中的最优选择的价值。

要注意到机会成本是具有内在主观性的。在读者做选择的时候，他（她）不可能知道所放弃的最优选择的实际价值。读者只能对其实际价值做出预期。读者以先验知识为基础，通过持续不断地吸收新知识，在他（她）的备择方案中做出选择且不断地评估这些选择。

即使读者已经读到这里，他仍然要做一个选择，是继续读下去还是做其他事情？这取决于读者如何修改他（她）对本词条的价值预期，这种修改基于本词条内容到目前为止的价值如何。此时，读者可能会认为，此刻继续阅读本词条不如做其他事情更有价值。如果他（她）决定不阅读完本词条，而去做别的事情，那么这个决定是由于读者现在认为阅读完本词条不如选择做其他事情更有价值这一事实。如果读者没有阅读完本词条，那么他（她）将永远无法判断本词条的实际价值。

机会成本概念已经成为经济学中最基本的概念之一，但是情况并非总是如此。古典学派经济学家，尤其是亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790），认为成本是客观的，是产品生产过程中所消耗掉的生产要素的价值。这是一种向后看的方法，它把某物的价值定义为其生产成本。从逻辑上来看，这种看法意味着劳动价值论。

一旦考虑到那些不能再生产的产品，诸如

去世很久的艺术家的精美油画，古典学派的价值定义方法就会有很明显的缺陷。这些油画的价格是其生产成本的许多倍。古典学派经济学家有一个适用于可再生产产品的价值理论——成本价值理论——和另外一个与之截然不同的、适用于不可再生产产品的价值理论。

正是“边际革命”把价值确定为效用，即下一单位物品将产生的效用，它是前瞻性的并且从根本上说是主观性的价值理论。根据边际效用价值理论，成本——定义为生产过程中所用物品的价值——变得不相关了。一旦一件产品被生产出来，和生产过程中被消耗掉的物品以前的价值有何关系呢？按照前述方法定义的成本被认为是沉没成本，除非这种成本能为将来的生产决策提供有用的信息，否则它一点也不重要。边际效用价值理论引出了给成本下一个新定义的需要。按照布坎南的观点，成本的定义就是机会成本，它有下面六个特征：第一，成本由决策者承担；第二，它是主观的，并且只存在于决策者的头脑中；第三，它基于预期；第四，由于与所放弃的选择有关，所以它永远无法实现；第五，由于决策者的经验不能被其他人所观察到，所以不能衡量机会成本的大小；第六，成本出现在做出选择的时刻。这个成本定义与大部分其他成本定义有很大的区别。然而，它和其他有用的成本定义还是有联系的。

1129

应　用

在一系列假设条件下，古典学派的成本概念与机会成本相等。最重要的是，这些前提条件包括可再生产物品和长期均衡。在这些假设条件下，一件产品的成本实际上与该产品生产中所消耗的物品的价值（以货币的形式表示）相等。长期均衡假设意味着决策者不犯错误，这可能因为他们已从过去的错误中吸取教训，因而他们对可选方案的价值评估是正确的。因此，只存在于决策者头脑中的对各种选择的主观估价与观察到的实际价值相等。

在数理经济学的抽象世界，可以假定使古典学派的成本含义与机会成本相一致的必要前提条件是真实的。然而，这些条件在多大程度上与现实世界的情形相接近，还是个经验问题。价格可被认为取决于一把剪刀的两片刀刃［阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）的隐喻］，即供给与需求，或者成本与边际效用。但是这两片刀刃也是内在主观的和前瞻性的。特定条件下——其中最重要的是长期均衡，由生产中所用物品的价值决定的成本可能与价值相等。

在一定情况下，观察者很难估计出机会成本的大小。例如，自然资源的开采，新技术的研究，对潜在借款人信誉的评估，以及对职位申请者的雇佣。这些都是决策中包含风险的实例，观察者可能会估计出实际的概率，但却很难估计出决策者的主观概率。

观察者很难估计机会成本的大小的另一类情形包括对某人的时间价值的计算。例如，对于由一个男人和一个女人组成的家庭来说，他们选择生育孩子的机会成本是多大？假定女人为了生育小孩而停止在外面工作一段时间。这种情况下，可以认为她在停止工作这段时间内没有挣得的薪金，就是这个家庭选择生育小孩的机会成本。

这个女人在外工作，使机会成本的估算变得容易。假定这个女人没有在外面工作，而只是在家里工作，做一些诸如操持家务、准备饭菜、缝制衣服或者是修护花园等事情。在妇女于20世纪大量进入劳动力大军之前，这被描述为大多数妇女的“职业”。然而，女人不在外面工作并不意味着这个家庭选择生育孩子的机会成本是零。这时对机会成本的估算更加困难，观察者应该用诸如操持家务和准备饭菜等家庭服务的市场价格来计算她的时间价值。

有时机会成本的概念被错误地认为仅指隐性成本。在上面的例子中，生育一个孩子的机会成本可能被错误地认定为只包括放弃的工资，相反，它应该也包括诸如购买尿布等显性的支出或现款支出。事实上，机会成本既包括显性成本，也包括隐性成本。

沉没成本是无法收回的，因此，与决策无关。然而，当一项工程的沉没成本非常大时，决策者会选择完成工程，这也正是所谓的“钓鱼工程”。一旦工程开始进行，所有与之相关的

只是剩余成本。应该比较的是剩余成本与工程的预期收益。

类似的，一些决策者误解了固定成本的本质。固定成本不随产量的变化而改变。在长期内，为了至少能达到盈亏平衡并有充足的理由继续经营，厂商必须以高于可变成本的价格出售产品，以弥补固定成本。然而，在任何一个既定的短时期内，尽管公司可能没有能力完全弥补固定成本，但是，只要产品的价格在可变成本之上，就应该继续生产。即使公司不能达到盈亏平衡，这种策略也能使短期的损失最小化。应该说明的是，短期与长期的区别不能通过日历或钟表来精确衡量。更确切地说，它与决策者对需求持续下降导致公司不能收回固定成本的估计有关。

1130

相关内容

机会成本概念在公共政策和集体（例如由许多股东和民主代表所拥有的公司）行为分析方面尤为有用。

考察征兵的机会成本，我们会发现被应征入伍服兵役的人们通常工资很低。这可能降低了纳税人提供军用品的显性成本，但也可能增加了服兵役的机会成本。服兵役的机会成本就是所放弃的民用品的生产。许多人加入志愿军，是因为他们认为军队的工资（按照他们对服兵役的非货币价值评估调整以后）要高于他们在民用生产中所得的工资——这通常反映了他们的民用生产率。一般情况下，是那些民用工资和生产率都较低的人们才去加入志愿军，这使服兵役的机会成本达到最小。然而，由于征兵是以抽签的形式，人们被迫应征入伍的时候并没有考虑到他们的民用生产率。因此，那些具有较高工资收入和生产能力的人也在征兵者当中，这增加了服兵役的机会成本。

公共政策会有偏向性，是因为诸如管制的高额机会成本（像征兵制例子中所述的那样）等是隐性的，并且这些成本不是由政策制定者和受益者承担。赤字支出和专门的利息法规也同样会将这些政策的实际成本转移给其他人，比如说下一代和普通公众，而不是由政策制定者和受益者承担。

从更大的范围来看，机会成本的这些特征对社会主义经济条件下经济核算的可能性提出了质疑。机会成本是内在主观的，它包括对各种选择的效用之间的内在对比。在一个层面上，社会主义经济中的经济核算可能性受到怀疑，是由于它数目繁多的数据及其处理要求。在另一个更基本的层面上，可能性受到怀疑是因为无法找到一个真正没有一点私心的人，来做出一个在社会主义经济条件下无法避免的主观抉择。

机会成本概念解释了稀缺性的本质。稀缺性——至少对资本主义经济中大多数人来说，不仅仅是由于物质的缺乏，更是因为可供选择的选项太多，人们不可避免地必然要从这些选项中做出抉择。

当援引“世界上没有免费的午餐”这句话的时候，作者通常是为了说明某人比如纳税人必须为午餐付钱。然而，即使真的有免费午餐，它还是有机会成本的。享受“免费午餐”的同时，决策者失去了他或她将其时间用于另一项最优选择的价值。

参考文献

Buchanan, James M. *Cost and Choice*. Chicago: Markham, 1969. 一本系统地探讨机会成本概念的著作。

Kirzner, Israel M. *The Economic Point of View*. Princeton, N.J.: Van Nostrand, 1960. 是对李奥纳尔·罗宾斯（Lionel Robbins）的著作的综合性批判和发展。罗宾斯的著作综述了奥地利经济学理论基础和英国经济学理论基础。

Levi, Maurice. *Thinking Economically*. New York: Basic Books, 1985. 一本关于经济学原理的一系列非正式应用的著作。第9章“机会主义式思考”是机会成本原理在解释租金和工资方面的一个应用。

McCulloch, J. Huston. "The Austrian Theory of the Marginal Use and of Ordinal Marginal Utility." *Zeitschrift für Nationalökonmie* 37,

no. 3-4 (1997): 249-280. 一本技术性强但仍然极具可读性的著作。推动了奥地利经济学派提出的边际效用理论的现代发展。

Robbins, Lionel. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. 2d ed. London: Macmillan, 1933. 该书概括了奥地利和英国对经济学基础的贡献，讨论了机会成本概念。

Wickstead, Philip H. *The Common Sense of Political Economy*. London: Macmillan, 1910. 该书首次清晰地表述了机会成本的概念。

1131

互参条目

The Austrian School of Economics, 奥地利经济学派; Types of Costs, 成本类型; Marginal Utility, 边际效用; Time Preference, 时间偏好。

克利福德·F·蒂斯 (Clifford F. Thies) 著
周丽娜 译
狄承锋 校

OPTIMALITY
最 优 性

1132 **经济学类别**：一般经济学

研究领域：计量经济学和数学模型；经济理论

最优性是决策的一种性质。如果在一定的约束限制下，（根据一定的准则）决策是“最好的”，那么我们就说决策是“最优的”。

主要术语

约束（CONSTRAINT）：决策者做出决策时受到的限制。例如，对花费在某一活动或一组活动上的时间或金钱的限制。

成本—收益分析（COST-BENEFIT ANALYSIS）：权衡成本和收益的一种方法，尤其适用于公共建设工程和类似的政府活动，目标是对这种活动做出支持或反对的最优决策。

标准（CRITERION）：用来判断一种产出好于另一种产出的标准，例如效用或利润。

跨期最优（INTERTEMPORAL OPTIMUM）：跨期的最佳活动分配，以适当地权衡现在的成本与未来的收益，或反之亦然。

拉格朗日乘数（LAGRANGE MULTIPLIER）：计算最优值的一个中间量，它表示较少限制的约束价值。

最优（OPTIMAL）：根据给定的标准并遵从给定的约束所做出的最佳决定或行动。

帕累托准则（PARETO CRITERION）：指在其他人处境不会恶化的条件下一些人的状况得到改善，从而社会也得以改善的原则。

帕累托最优（PARETO OPTIMUM）：符合帕累托准则的最优；即除非以他人处境恶化为代价，否则没有一个人的境况会得到改善的情形。

风险—收益分析（RISK-BENEFIT ANALYSIS）：权衡成本或收益的大小或重要性的概率的一种方法，尤其适用于公共建设工程和类似的政府活动。

功利主义者（UTILITARIAN）：持有以下信念的人：认为个人行动的目的是最大化个人效用，或者社会应该最大化个人效用之和，或者两者兼有。

综 述

一个有效率的经济体系是最佳地使用其有限的资源和技术的经济体系，在这种意义上，它就是“最优”。关注自身利益的个人以最佳方式使用自己有限的收入，这也是最优。这些都是经济中“最优性”应用的好例子。上面两种情况，都需要做出决策（如何使用资源，如何花费），都有限制或“约束”（有限的资源和技术，有限的收入），也必须有一些关于什么是最佳的标准。为了发现或研究最优决策，经常需要利用数学模型。

例如，考虑关于如何花费收入的个人决策。经济学家借用哲学中功利主义学派的思想，即一个人享用的商品或服务越多，他从经济活动中得到的效用就越多。效用是用来判断对个人而言什么是最佳的标准。在有限的收入内，给定必须支付的价格，当个人调整其消费以获得最大的可能效用时，这个人即在“最大化效

用”。其支出和消费决策即是“最优的”。在这个例子中，决策是如何在各种竞争性消费品间分配收入；标准是在最大效用方面“最佳”；限制或约束是有限的收入和消费者必须支付的价格。

当研究如何运用有限的资源做出社会决策时，问题变得有些复杂。有人可能会直接将社会中所有人的效用加总，但多数现代经济学家发现这种方法并不令人满意。他们认为效用是主观的，不能将不同人的效用相加。那么，什么是“最佳”资源配置的标准呢？假设要修建一座桥，政府如果能够在没有人的境况恶化（没有人的效用会减少）的同时，使一些人的境况改善（按照他们各自的主观度量单位，他们获得更大的效用），那么，无论对他们的效用怎样进行主观度量，全社会作为一个整体，境况都得到了改善。这个标准就是以意大利经济学家维尔弗里多·帕累托（Vilfredo Pareto）的名字命名的“帕累托准则”。

现代经济学用帕累托准则来确定有限资源的“最佳”配置。按照这个比较复杂的标准所确定的最优叫“帕累托最优”。依双重否定规则，只要资源可以转移（例如修建一座桥）以使一些人的境况得到改善的同时，其他人的境况没有恶化，那么根据这一标准，社会还没有做到最佳。相反，只有当已不能在其他人境况不恶化的情况下使一些人的境况得到改善时，社会才做到了“最优”，即帕累托最优。

1133

上述两个例子关注的都是在一个特定时间上关于消费和资源配置的决策。跨期的资源配置同样存在最优或非最优。例如，在投资中，一个人为了在未来获得更多的钱或资源，他现在必须放弃一些钱或资源。在这种情况下，“最佳”的标准将是一种折现值。

在复杂的例子中，尤其是在限制决策的约束不止一个时，可能就需要用数学模型来计算出最优决策。拉格朗日乘数方法通常很有用。这种方法运用一个中间变量——一般用希腊字母 λ 表示——来代表放松每种约束时的价值。例如，设想一个消费者拥有有限的收入和一定量用于享用消费品的闲暇。那么对于消费者而言，可以用一个乘数代表每增加一美元收入的价值，用另一个乘数代表每增加一小时闲暇的价值。这些拉格朗日乘数将用来计算在每种商品上支出的最优数量。

在跨期优化的研究中，庞特里亚金（Pontryagin）的极大值原理扩展了拉格朗日乘数方法。在这种方法中，乘数表示在每一个时点上放松约束的价值，这种方法有助于确定当前付出的未来价值，从而对跨期最优决策提供指导。在一个为经济增长进行投资的例子中，为了决定最优投资是多少，决策者必须在一美元投资在将来所获得的利益（这放松了有限的投资资金的约束）与增加一美元当前消费的价值间做出（最优）决定。运用拉格朗日乘数可以进行上述计算。最优性是一个应用于每个经济学分支的数学概念。

应　用

最优性在经济学中的应用大多数是理论上的。例如，消费者实际上以最大化效用的方式最优地配置其支出的假设是经济学中消费者需求理论的基础。企业家们的最优决策通常被设定为利润最大化的决策。这些假定使经济理论更加精确和具体。将这些数学方法应用于最优化的研究中，可以对决策做出确切的预测。例如，在纯通货膨胀的情况下，当所有价格均以相同的比例上涨、收入也以相同的比例上涨时，可以预测，消费者所购买的商品和服务将不会改变，因为此时的最优决策与价格和收入上涨前一样。在对不同商品和服务间的需求的相互作用进行计量经济学研究时，这一见解相当有用。

在理论应用（和一些实际应用）中，必须考虑不确定性和风险等复杂因素。例如，考虑消费者的决策，有时，消费者不知道自己在支出货币后会得到什么，因为所购消费品的质量不确定或消费者购买的是保单或彩票。限制是相同的——收入和价格，但是“最大效用”的标准不再起作用，因为消费者不知道他从商品中能获得多少效用。对于该标准，现代经济学通常求助于概率。如果能计算出消费品是优质的概率，以及消费者从优质商品中获得的效用

和从劣质商品中获得的效用与概率，那么，就可以构建“数学效用期望”——优质商品和劣质商品分别与优质和劣质商品出现的概率进行加权后的效用之和。因此可以假定消费者最大化这个“期望价值”。然而无论这个假定是否正确，它都是模糊的。一方面，市场似乎经常以人们最大化其期望效用的方式行事；另一方面，一些实证研究对人们实际上是否能够这样做或希望这样做提出了质疑。

在更多直接的实际应用中，管理经济学家用经济学家所了解的最优商业决策的知识来帮助商人做出能产生更多利润的决策。如果按照经济学理论的假定，商人们总是做出最优决策，那么就不需要管理经济学家了。也许管理经济学家能够帮助商人以较少的努力较快地做出最优决策。但是，如果经济理论是错误的，商人做出的决策有时就是无利可赚的，那么管理经济学家可以为商人们提供较多的建议，这可以使商人的决策更具盈利性。

1134

帕累托最优是成本—收益分析的基础，正如管理经济学家可以帮助企业家制定较能盈利的决策一样，成本—收益分析方法试图引导政府在公共建设工程上做出趋于“最优”的决策。许多在公共政策领域的应用会涉及风险和不确定性。例如，公共项目的收益可以相当确定，但风险是不确定的。以建设核电站为例，我们可以预期一个相当确定的能量产出及由此带来的收益流；但是同时也存在发生灾难的风险。灾难发生的概率可能很小，但是一旦发生，损失将非常巨大。当决定如何权衡小概率和大的但不太可能发生的损失时，成本—效益分析必须借助风险—效益分析，才能制定出近似最优的决策。

也有人提议经济学家或许可以运用成本—效益分析来微调政府财政和货币政策，以使社会在失业和通货膨胀之间达到最佳的平衡。另外有人建议运用庞特里亚金的极大值原理来计算国民经济的“最优”增长率，然后通过政府政策引导社会趋向这一增长率。还有人建议运用数学方法来计算最优中央经济计划以改进中央经济计划。但是，这些建议大多仍是设想。

相关内容

最优性最早是一个数学概念。在微积分发展的早期，数学家发现了计算“极值问题”的方法，也就是，找到什么时候某一数量最大或最小。法国数学家约瑟夫·路易斯·拉格朗日（Joseph-Louis Lagrange，1736—1813）发明了一种考虑限制—约束的方法，这种方法利用了我们现在所称的拉格朗日乘数。最优性的数学方法由此诞生。瑞士数学家李昂纳德·欧拉（Leonhard Euler）为跨期最优的数学解释做出了贡献。线性规划的发明由美国的乔治·B·丹齐格（George·B·Dantzig）和苏联的列奥尼德·康托罗维奇（Leonid Kantorovich）发明，它引发了计算优化问题的新一轮兴趣。美国数学家 H. W. 库恩（H. W. Kahn）和 A. W. 塔克（A. W. Tucker）改进了拉格朗日乘数方法。在苏联，庞特里亚金和他的同事完善了欧拉发现的跨期最优的计算方法。而庞特里亚金的研究初衷是为了改进苏联的导弹控制技术。

经济学家们从自身曾受微积分发展的影响的功利主义哲学家那里借用了效用标准。人们进行最优决策的假定是经济学家从功利主义哲学家那里借来的另一种思想。威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons）和里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras）等经济学家在 1870 年到 1900 年间使之成为经济学理论的一个中心假设，并且至今依然如此。然而，这些假设经常引起争议。20 世纪 80 年代，争论集中于人们在面对风险时能否做出最优决策，例如，当他们购买彩票、保单和进行投资的时候能否做出最优决策。实证表明，面对风险时，人们没有做出最优决策，但是不同的经济学家却用不同方法对这些证据进行了解释。

大约在 1900 年，帕累托准则发展起来，当时是为了回应关于经济学家从功利主义哲学借用了太多而且某些借用的东西是错误的这一批评。至今，帕累托准则仍居于经济学的中心地位。当经济学家称某一政策、决定或安排是“有效率”的时候，几乎总是指它是“帕累托最优”的。

经济学家由于依赖于过于功利主义的帕累托方法而经常遭到批评。其他制定最优公共政策的方法也是可能的。最优是一个正式的概念，它取决于判断何为“最佳”的标准。例如，如果社会满足“基本需要”的程度可以量化，我们就可以用相同的方法分析社会可最优地满足“基本需要”的手段。最优概念的适用性并不比判断最佳的标准差。

1135

参考文献

Brennan, Michael J., and Thomas M. Carroll. *A Preface to Quantitative Economics and Econometrics*. 4th ed. Cincinnati: South-Western, 1987. 该书第一部分对最优性的数学概念及其在经济学中的应用做了简明易懂的介绍。

Bressler, Barry. *A Unified Introduction to Mathematical Economics*. New York: Harper & Row, 1975. 该书对最优和一些基本的数学概念及其应用做了详尽且易于理解的介绍。

Chiang, Alpha. *Fundamental Methods of Mathematical Economics*. 3d ed. New York: McGraw-Hill, 1984. 该书是经济学专业学生学习最优性的数学概念的标准教材。

Frank, Robert. *Microeconomics and Behavior*. New York: McGraw-Hill, 1990. 这本中级教科书在第 7 章、第 8 章、第 18 章、第 19 章和第 20 章概述了帕累托最优及其在现代经济学中的应用，尤其是强调了其在公共政策方面的应用（第 18 章、第 19 章和第 20 章）和一些人们并不总是选择最优决策的证据（第 7 章、第 8 章）。

Hestenes, Magnus. *Calculus of Variations and Optimal Control Theory*. New York: John Wiley & Sons, 1966. 这本关于数理最优化方法的权威著作从高等数学角度涵盖了经济学家在研究跨期最优时最常用的方法。学习这本书的学生需要有较扎实的数学功底。

Intriligator, Michael. *Mathematical Optimization and Economic Theory*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1971. 该书是关于数理最优化方法的研究，包括跨期最优和帕累托最优，及其在经济学理论方面的应用。或许最适合经济学硕士研究生阅读。

Maddala, G. S., and Ellen Miller. *Microeconomics*. New York: McGraw-Hill, 1989. 这本大学中级教科书在第 5 部分提供了关于帕累托最优、跨期最优、风险和不确定性等概念及其在经济学领域的应用的较好综述。

Takayama, Akira. *Mathematical Economics*. Hinsdale, Ill: Dryden Press. 1974. 这本高级教科书包括了经济学领域的研究者运用的主要数理最优化方法。学习该书需要有很好的数学和经济学基础。

互参条目

Central Planning，中央计划；Cost-Benefit Analysis，成本—收益分析；Decision Theory，决策理论；Discounting to Present Value，贴现；Linear Programming，线性规划；Pareto Economics，帕累托经济学；Von Neumann Economics，冯·诺伊曼经济学。

罗杰·A·麦凯恩 (Roger A. McCain) 著
陆航 译
贺力平 校

OPTIONS
期　权

1136　**经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：企业融资和投资；货币理论

美式期权合约提供以约定价格在到期日或之前买进（看涨期权）或卖出（看跌期权）一种证券的权利，这一约定价格称为执行价格或履约价格。欧式期权只能在到期日执行权利。

主要术语

看涨期权（CALL OPTION）：买进一种证券的权利。

现货（CASH）：实物商品或证券，区别于以实物商品或证券为基础的期权合约。

到期日（EXPIRATION DATE）：期权可能被执行的最后期限。

期权费（PREMIUM）：获取期权支付的价格。

看跌期权（PUT OPTION）：出售一种证券的权利。

履约（或执行）价格［STRIKE（OR EXERCISE）PRICE］：看涨（看跌）期权的持有者可能选择来执行买进（卖出）标的证券权利的价格。

综　述

期权可以用类型（type）、等级（class）和系列（series）方面的特征来定义和互相区别。

第一类特征涉及期权类型。期权类型指的是一个期权是看涨期权还是看跌期权。看涨期权给予购买者在约定日期或之前以履约价格或执行价格从卖者那里买进标的工具的权利。协商的支付价格称为期权费。看跌期权是一种用于销售的期权，它给予购买者在约定日期或之前以执行价格出售给卖者标的工具的权利。不管是看涨期权还是看跌期权，买者都没有买进或看跌的义务，除非他或她选择行使权力，否则可以不执行期权。

第二类特征涉及期权等级。所有属于同一类型、有相同到期日的期权被称为同一等级。我们需要注意区别到期日和执行日这两个概念。到期日是购买或销售发生的最后日期；执行日是期权持有者实际买进或卖出期权的日期，它可能发生在到期日，也可能发生在到期日之前。

第三类特征涉及系列。所有属于同一等级、有相同执行价格的期权被称为同一系列。例如，在1990年12月到期、执行价格是面值84%的所有长期债券期货期权构成一个期权系列。

特定标的证券的期权可以有几种不同的到期日。到期日常用三种到期周期。它们是：1月/4月/7月/10月、2月/5月/8月/11月和3月/6月/9月/12月。在任何一个日期，距该日最近的周期中都存在有3种到期日的期权。期权总是在到期月份的第3个星期五之后的星期六到期。

交易所为其提供的期权选择履约价格。通常允许的行权价格能被5整除，若标的证券的价格低于100美元，则加上或减去2.5点；若标的证券价格高于100美元，则加上或减去5点。一种证券的全部期权的数量由市场需求决定。交易活跃、数额较大以及价格变化空间大的证券，可能会比数量少和价格变动较少的证券有更多的期权上市。

期权合约通常是100股的倍数。标的证券

必须满足很多条件：必须在全国性的交易所交易；满足股票数目和交易量的最低标准；股票价格至少是10美元，并且没有债务违约记录。每天的期权报价表刊登在《华尔街日报》(*The Wall Street Journal*)上。报价以表格的形式列出，每行对应不同的履约价格，每列对应看涨和看跌期权的不同到期日。交易所前一天的收盘价显示在第一列。接下来的一列包括各种履约价格。剩下的六列显示每种履约价格和到期日看涨和看跌期权的价格。

为了理解整个交易过程，我们可考虑下面的假想情况：一个人想购买一种证券的看涨期权，并且没有该证券的头寸。此人在该期权中被称为"暴露的"。如果该证券是股票，此人已经拥有它并买进该股票的看跌期权，那么他或她在该看跌期权中拥有一种"抛补头寸"。如果标的证券的价格将要降到执行价格之下，从看跌期权得到的潜在收入会抵消股票本身价值的损失。购买看涨期权是一种开始性购买交易，这意味着买者正在购买一种尚未执行的看涨权利。

1137

购买看涨期权，必须与经纪人做好安排。客户传送指令给场内经纪人。场内经纪人是交易所成员，他会去进行期权交易的交易所大厅，作为买者的代理人努力获得最好的购买价格。指令可以采取两种形式中的一种：市场指令或限价指令。当场内经纪人接到市场指令，购买者得到的指示是尽快以最好价格成交。当场内经纪人接到限价指令，购买者得到的指示是只有当价格等于或高于事前规定的某一价格时才能成交。两种类型的指令都可以有各种不同的附加限制。例如，每类指令都可能对标的证券的价格水平做出限制。

当购买了期权时，投资者必须提供期权的全部购买价格。通过购买一种证券的看涨期权，一个人就间接获得证券本身。实际上，在证券价格比执行价格高出的所有部分上，他与证券持有者拥有同等权利。而且，期权的价值通常比证券本身的价值低。

例如，让我们考察对哥伦比亚广播公司(CBS)的看涨期权。假设在1990年8月30日，哥伦比亚广播公司9月的看涨期权的执行价格是170美元，以8.625美元的期权费看跌，但是标的股票的价格是174.375美元。买者能以其购买价格的一个很小比例得到9月份股票未来价格的几乎全部增长。

若场内经纪人执行了合约，则在当天结束时合约通过期权清算公司(OCC)清算。每个交易所都是期权清算公司的成员，期权清算公司处理全部交易所的所有交易。成员上缴一定数额的"期权保证金"，购买每笔期权都必须存款，存款数额至少等于购买价格的金额，直到交易结清。

应　用

在某个交易日，一个期权可能定价为350美元，而在另一天期权费可能是800美元。有若干因素会引起期权费变动。其中之一是价格预期。例如，在证券市场，当美国政府证券的预期价格上升时，对以特定价格购买这种证券的期权的需求最强。另一方面，当预期价格下降时，对以特定价格看跌证券的期权的需求最强。当价格变动反复无常、受到不同方向的影响时，投资者可以立即通过购买期权来管理他们的利率风险，因而提高了对看涨和看跌期权的需求。

另外一个影响期权费的因素是时间价值。时间价值反映了买者由于预期标的证券的价格在到期日之前的变化可能会提高期权的内在价值，从而愿意支付的额外数量。距离期权到期日时间越长，期权费就可能越高。

另一个影响期权定价的重要因素是波动性，即一个特定时期内价格变化的量度。标的证券的价格波动会刺激期权需求，因此提高了期权的时间价值和期权费。标的证券的价格波动性越大，一个期权价值被提高的机会就越大。我们可以预计，对期权的需求增加，买者愿意为它支付的金额就会更多。由于执行期权的可能性提高，波动的价格使得期权开立人索取更高的期权费。

还有一个影响期权费的因素是内在价值，它是期权被立即执行所能实现的货币价值。也就是说，对看涨期权，内在价值是当前标的证

券的价格高于期权执行价格的那一部分（或者，对看跌期权，是其低于执行价格的那一部分）。一个有内在价值的期权被描述为以低于或高于股票交易当时的价格买进或卖出的期权。对一个看涨期权，如果标的证券的价格高于期权的履约价格，则称它是以低于股票交易当时的价格买进的期权。对一个看跌期权，如果标的证券的价格比履约价格低，则称它是以高于股票交易当时的价格卖出的期权。

如果当前标的证券的价格低于履约价格，则没有内在价值的期权被称为以高于股票交易当时的价格买进的期权。对于一个看跌期权，如果当前标的证券的价格比履约价格高，则称它是以低于股票交易当时的价格卖出的期权。

1138

除了看涨和看跌期权，有经验的交易商通常还使用其他四种期权策略。"跨式套购"（straddle），指的是一个看跌期权和一个看涨期权的组合，它给予买者按执行价格买进或卖出期权的权利。如果证券价格波动剧烈，买者可能既执行"跨式套购"里的看跌期权部分，又执行看涨期权部分。"落式期权"（strip）是同一时期有相同执行价格的两个看跌期权和一个看涨期权的组合。"价差套购"（spread）由同一证券、相同时期、不同执行价格的一个看跌期权和一个看涨期权组成。"吊式期权"（strap）是由相同时期、相同执行价格的两个看涨期权和一个看跌期权组成。

为了说明期权的运作过程，我们考虑以下情况。假设一只股票的当前价格是每股 60 美元。为简化计算，设定看涨和看跌期权的执行价格都是 60 美元。当前日期是 1990 年 7 月，两个期权的到期日是 1991 年 1 月。距到期日的有效期限是 6 个月。期权的当前市场价格是 5 美元。如果一个人持有看涨期权至到期日，且股票价格升到每股 70 美元，那么他就可以执行看涨期权，以每股 60 美元买进股票并以每股 70 美元卖出。70 美元减去 60 美元，得到每股看涨期权 10 美元的到期价值，除去 5 美元的期权市场价值，剩下的 5 美元是利润。用期权成本和经纪人为执行交易索要的费用（此处可以忽略不计）进行调整会使交易的盈利下降。这些调整有效提高了看涨期权买者的收支平衡价格，同时降低了看跌期权买者的收支平衡价格。

若看涨期权到期，而股票价格低于履约价格，则净损失等于看涨期权价格。为计算期权的相对收益，要用投资基础即期权价格或期权成本去除净收益。一个股票价格高于执行价格的到期看跌期权会产生与看跌期权价格相等的净损失。

大多数期权被开立（或卖出）只为得到期权费收入。开立期权的回报有限（只是期权费），但是潜在风险是无限的，这是因为期权开立人不知道标的证券在期权到期时的价格与执行价格的准确关系是什么。但由于期权的多功能性，期权开立仍然具有吸引力。在任一给定时间，有很多种期权可供选择开立。与期权买者可以由于市场波动而盈利不同，期权开立人可以在市场价格没有显著上升或下降的情况下获取利润。

期权交易中市场预期也很关键。期权开立人的市场预期能够影响其在给定时间选择开立何种期权。当其预期市场价格会稳定提高时，选择开立某些期权，若其预期市场价格会稳定下降，则开立另一些期权。

期权开立人在决定要采取的策略时，要考虑两个因素。第一，是否和何时执行期权完全由持有人自行决定。第二，期权的执行会使得开立人取得标的证券的头寸。由于期权开立人容易遭受几乎是没有限度的风险，所以仔细考察当前市场条件是很重要的。

要确定对期权的估价也相当复杂。1973 年，费希尔·布莱克（Fischer Black）和迈伦·斯科尔斯（Myron Scholes）发表了一篇论文，提出了期权定价模型。他们的贡献被视为一个重要的突破，现在这一模型被称为布莱克-斯科尔斯模型。它在理论上得到了长足的发展，并且已经接受了实证的考验。该模型正式地考察了对决定期权价格水平起到重要作用的因素。

相关内容

由于 20 世纪 70 年代和 80 年代的创新，作为金融工具的期权和期权交易所在的市场在美国日常经济活动中起了重要作用。创新带来各

种类型的金融工具的期权，从国库券到货币到股票指数。很多竞争的交易所从事期权交易，这些市场互相竞争以提高交易量。这导致竞争不但存在于不同类型的金融工具之间，而且存在于不同类型的市场之间。

理解期权市场给投资者提供的什么服务是其他市场不能轻易仿效的这一点很重要。期权市场的主要服务是流动性和最小信贷风险。流动性意味着在由有组织的交易所提供的特定合约间，存在一个活跃的二级市场。可以预料，这种服务是有成本的。为了流动性，合约必须标准化，这样标准的、定义完善的合约就可以交易了。交易所交易期权的第二个优点是减少交易各方的信贷风险。实际上，每个期权合约是和交易所或者清算所之间的合约，而不是买卖双方之间的合约。很显然，交易所或清算所有动力去完善规则和程序以降低风险。通过集中和控制信贷风险，清算所（的作用）类似于保险机构。

1139

直到1973年4月26日芝加哥期权交易所（CBOE）成立，才有了股票期权拍卖市场。在这之前，在交易所交易的股票期权在柜台交易，而由于高昂的交易成本和缺乏流动性，该过程通常被视为失败的。现在有五家交易所交易期权合约：芝加哥期权交易所、美国股票交易所（AMEX）、费城股票交易所（PHLEX）、太平洋股票交易所（PSE）和纽约股票交易所（NYSE）。

1973年芝加哥期权交易所成立时，共有16种证券的48种期权在三个不同交割日交易，平均每天的合约交易量是1 584份。到1974年，每月合约量比1973年全年柜台交易市场的交易量还大。到1986年底，平均每天的合约交易量是712 877份。芝加哥期权交易所成为一个具有成功、创新方式的交易所。

原则上，任何可度量的物品都可以进行期权交易。当标的证券有风险，且交易人想对冲（减少）这种风险时（如农民对冲农产品价格风险的情形）就产生了对期权的需求。有很多物品的期权在交易所交易：农产品、金属、金融工具、外汇、指数（如标准普尔500种股票指数）。

另一种得到发展的金融工具是期货期权。为了理解这种期权，首先必须了解：对一种标的证券，有四种可能类型的合约。例如，长期债券有现货市场、期权市场、期货市场和期货合约的期权市场。所有这些合约的报价刊登在每天的《华尔街日报》上。在一些市场上，人们有充分的理由对标的证券尤其是商品使用期货而不是现货形式，因为特定期货合约比现货市场更具流动性。而且，如果标的证券被交割，人们宁愿以期货形式交割而不是交割实际商品。从而，对于商品，人们可能宁愿持有一个期货合约的期权而不是商品的期权。

因为需要机构批准而又不明确哪个机构有权批准和监管，所以直到1982年，人们才能对各种标的资产的期权进行交易。这其中涉及两个机构：证券交易委员会（SEC）和商品期货交易委员会（CFTC）。直到1982年，罗纳德·里根（Ronald Regan）总统签署法令，才解决了这一难题。法令给予证券交易委员会对在有组织的交易所交易的期权合约和外汇期权的管辖权；给予商品期货交易委员会对金融期货期权的管辖权。

参考文献

Besant, Lloyd, ed. *Chicago Trading Manual*. Chicago: Chicago Board of Trade, 1985. 一本出色的讨论现代商品交易所与其操作规则的著作，其中有对所交易商品的描述。

Black, Fischer, and Myron Scholes. "The Pricing of Options and Corporate Liabilities." *Journal of Political Economy* 81 (May/June, 1973): 637-654. 这本经典著作介绍了布莱克-舒尔斯期权定价模型。模型理论严谨，并已经接受了广泛的检验。

Cox, John C., and Mark Rubinstein. *Options Markets*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1985. 该书是全面论述期权的最早和最好的著作之一。它解释了期权价值模型的基本原则。这本书理论严密，并得到广泛应用。

Fuller, Russel J., and James L. Farrell.

Modern Investment and Security Analysis. New York: McGraw-Hill, 1987. 一本标准的入门性企业融资教科书，介绍了投资分析中使用的概念。

Labuszewski, John W., and John E. Nyhoff. *Trading Options on Futures*. New York: John Wiley & Sons, 1988. 该书详细解释了策略和概念，并用来自现实交易中的实例进行说明。

1140

Mishkin, Fredric S. *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*. Boston: Little, Brown, 1986. 一本标准的经济学教科书，解释了期权金融创新是如何取代市场上的其他金融工具的。

互参条目

Arbitrage，套利；Auctions and Auctioneers，拍卖和拍卖者；Investment Decision Criteria，投资决策标准；Portfolio Theory，资产组合理论；Stocks and the Stock Market，股票和股票市场。

奥代·R·布鲁顿（Audie R. Brewton）　著
朱红燕　译
何　璋　校

TYPES OF OUTPUT
产出类型

1141 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

产出是通过生产过程取得的经济商品和服务。创造产出的过程、产出的内容以及分配方式，对就业、工作以及生活条件、生活质量、生产率等都会带来重要影响。

主要术语

理想产出（IDEAL OUTPUT）：能使国民产出和满意程度或福利最大化的产出。

国民产出（NATIONAL OUTPUT）：在一定时期内，通常为一年内，当期生产的最终商品和服务的价值总和。

名义国民产出（NOMINAL NATIONAL OUTPUT）：以市场价格计算的当年生产的全部最终商品和服务的货币价值。

奥肯定律（OKUN'S LAW）：认为实际国民产出会随失业率的降低而增加的法则。

产出（OUTPUT）：生产过程的结果，包括对有价值的有形物品和无形服务的创造。

潜在产出（POTENTIAL OUTPUT）：一个经济体中，在劳动力、资本和其他资源都得到充分利用时所能够生产的数量。

实际国民产出（REAL NATIONAL OUTPUT）：为消除通货膨胀的影响，利用基期的市场价格来计算其他任何一期产出的总量；是反映一个经济体的生产能力的重要指标。

综　述

产出包括由个人、厂商、行业、公共部门（政府）、整个国家或全世界的经济活动所生产的所有产品和服务。产出是生产过程的结果，也就是说，是对投入要素（生产要素，如劳动力、企业家的能力、资本以及自然资源或经过半加工的资源）进行转化或加工而得到的。（然而，生产不仅限于制造或把原材料、劳动力、资本加工成产品的行为。它还包括诸如将产出运输至指定地点或储存直至售出的行为。它包含了贸易，因为交换是另一种或间接的生产产出的方式。）生产必然伴随着对最终为私人或公共（集体）消费的有价值的实物和无形产品的创造。因此，人们必然会面对复杂的估价问题：什么可被视为是有价值的？

经济学教科书通常把产出创造的过程描述为一种工商企业的活动：厂商为生产购入投入品，并以有效率（或成本最小化）的方式将其转变为可供出售的产品或服务，以便获取尽可能多的利润。这些产品或服务就是厂商的产出。厂商之所以能够完成销售是因为消费者需要这些产出（即与可获得的替代品相比，更偏爱它们）并有能力购买。虽然产出不是厂商活动的根本目标，而是其获利目的的衍生目标，但消费者主权的观点保证了消费者的偏好和决策成为经济活动以及产出组合生产的最终向导。消费者通过抬高他们最希望获得的产品的价格来运用他们的权力。追逐利润的厂商，受更高价格和利润信号的指引，增加那些价格上升的产品的产量，削减价格下降的产品的产量。然而，由于消费者品味和偏好被生产者通过广告等工具所操纵，消费者经常拥有不完全的信息，致使其影响生产者的能力出现下降。生产者与消费者间的关系是估价问题的一个方面。

民主社会中经济活动的基本目标就是为消费者提供当前以及将来所需要和想要的产品和服务。这个目标不能等同于即期消费和快乐最大化，因为，如果没有谨慎的资本积累（诸如建造新工厂、投资新设备，以及建造居民住宅或增加商业存货之类的经济活动），就不会有生活和工作条件的持续改善。

此外，经济体之间的差异不仅在于如何利用资源来为满足个人而生产各种产品与服务，而且在于如何将产出划分为由市场提供的个人（私人）产品和服务与通常通过政治决策分配的集体产品。集体产品，或者公共产品，是指它的益处或者使用是向所有人提供的，比如公园、为公众健康而进行的疫苗接种，以及灯塔等。由市场或私人提供集体产品几乎是不可能的，因为公园或灯塔的受益人广泛分散于社会之中，没有哪个消费者或厂商有提供这种产品的动力。

1142

如果所有资源都被使用，生产可能性就限定了一个经济体能够获得的各种产品和服务的组合，或者说，在给定了社会的全部资源以及将投入最有效率地转化为产出的现有知识水平的条件下所能生产的产出。由于经济中的人力资源有限，人造资源和自然资源也是有限的，所以必须充分利用技术和组织方面的知识使有限资源能创造出的稀缺产品和服务最大化。因此，每种资源都应当被配置到最适合的并且会产生最大可能收益的地方。

稀缺性的普遍存在使选择成为必要。更多地选择一种产品就意味着较少地拥有另一种产品。在可行的替代品之间选择需要有一个选择标准：即促使一个人做出理性选择的原则或概念。理性与手段（做事的方式或工具）和结果（经济活动的目标）的关系有关。理性并不指定目标或规定经济主体应该选择的经济或社会的类型。理性仅仅试图使经济主体清楚他们想达到的目标与所采用的手段之间存在的一致性或不协调。例如，进一步增加某特定产品的产出可能减少公共福利。因此，资源就应该被转移用于生产更有价值或更有益的产品。同样，追求利润最大化的生产者的扩张若超出某一点，导致从额外产品的销售中所获利润的增加额小于该额外产出所负担的成本的增加额时，其总利润将会减少。

应　用

能够使国民生产以及满足程度或福利水平最大化的产出被称为理想产出。理想的资源配置能够实现理想的产出。判别理想的资源配置的有效方式是识别在何种情形下资源配置是无效率的，以及重新配置资源是否会使产出增加。如果没有可替代的经济安排，就不可能以一种能提高每一个体满意程度的方式来重新组织生产、交换（交易）和分配。因此，只有满足一定的理想条件，配置才是有效率的。企业当且仅当在满足高度精确的竞争条件下，才能以从每单位投入中榨取最大产出的方式来购买和利用资源。由此，每单位投入才能生产出价值最大的产品和服务，并且产出才能以符合个体偏好或评价的方式分配给消费者。

理想产出度量了福利——社会成员的福利。福利经济学从这个角度提出了产出问题，并将其与失业问题结合起来考虑。潜在产出是指在给定资源禀赋和专有技术条件下所能实现的最大且可持续的产出水平，因周期性的失业和生产能力闲置而造成的潜在产出的浪费曾十分惊人。尽管失业的原因互不相同，但当市场经济没有产生足够的总有效需求来雇佣可供雇佣的劳动力时，不仅会出现严重的生活困境并可能对工人生产率产生长期不利影响，而且还会造成潜在产品和服务的永久性丧失，而这些产品和服务可能将增加消费者当前以及未来的福利与集体的消费。

衡量一个经济体成功与否的常用标准是它的实际GNP——一年中生产的所有最终产出的价值总和，这是与该经济在同期内生产潜在产出的能力相比较而言的。GNP也可用当期价格（反映消费者当前的偏好）来衡量，这被称为名义GNP——能反映通货膨胀的GNP。名义GNP是用所有产出以当期价格计算出来的。名义GNP会随时期（通常是一年）而改变，这来自于产出的实物量的变化或者是用来计算及对产出汇总时所使用的价格的变动。计算实际国民产出是为了确定这

1143 种变动在多大程度上是由单纯的货币价值的上升（比如，在该时期内价格水平上升）或产量变化引起的。实际产出是反映一个经济体生产产品和服务的能力的一个重要指标。较高的实际产出值表明，在该时期产出的实物数量是增加的。

潜在产出衡量的是一个经济体充分利用其全部资源时的产出。产出缺口衡量了现实的实际产出与充分利用所有现存资源与技术知识时经济体的实际产出之间的差距。潜在产出的概念基于如下的假设与经验总结：当产出和失业率非常高（如果对经济体生产潜力的利用程度高，失业率就会很低），通货膨胀（一般价格水平的持续上涨）就会开始急剧攀升。相反，在高失业率和存在大量闲置能力的情况下，整体价格水平的增长率就会放缓。当经济远远超过或低于其潜在的GNP时，就需要使用财政的、货币的以及其他的矫正措施。

实际GNP是一年内由最终使用者（消费者、企业、政府以及外国人）购买的并以不变价格计算得到的所有产品的货币价值总和。因此，实际GNP是为消除通货膨胀影响而进行的修正；也就是说，它是对全部产出以某个一致认同的基年的平均价格计算得出的。经济学家努力修正一些来源不一的产出价格的变动，如面包、肉、医护或机器，以获得一个单一的衡量标准。这一衡量标准用到了特定的缩减指数，即代表消费者生活费用的产品和服务的加权平均价格的价格指数。

这种方法虽不完美，但实际GNP的变动却是衡量经济体中产出变动的应用最广的可用工具。历史记录表明，美国实际产出的长期趋势呈现缓慢但相当稳健的上升势头，期间伴随着实际GNP反复性（带有幅度不同的波动性和周期性）的上下波动，这被称为经济周期。这些增长周期造成了一些难题，但它们对于健全的经济政策来说既是挑战也是机遇。

有必要强调，如果GNP不是关于一国真正经济福利的有误导的尺度，最多也只是对真实经济福利的一个不完美的度量。的确，实际GNP试图衡量的是一个经济体的实际生产能力，而非人们的福利。细察GNP的内容及其构成，就会发现，其中所含的产品和服务对福利的贡献是值得推敲的。GNP需要对污染、环境破坏所带来的成本以及现代城市问题等做出调整。而且，通常计算的GNP没有考虑到人们从闲暇和自己动手的工作中得到的精神所得。如果一个人放弃一份全职工作，而去从事一份工资更低的兼职，并且把时间投入到能带来满足但无金钱回报的活动，那么依此计算出的GNP将会下降，但福利却是增加的。

作为真实经济福利的一个指标，实际产出也是一个有缺陷的指数。在实际产出的计算中存在一些十分棘手的理论问题和指数建构问题，比如，随着时间的推移，人们对福利、新产品引入、商品和服务的性质、质量和范围等问题有着不同理解。

产出和就业（进而和失业）紧密相关。失业会带来严重的成本，包括先前无可挽回的产出。然而，失业也会创造出利用可用（当前未用的）劳动力的机会，由此可增加生产。这引发出产出是否能以一定比例增长（同时失业减少）的问题，以及更具争议性的有关产出和就业结构的问题。

实际产出的变化与就业的变化之间的关系被称为奥肯定律，是布鲁金斯研究所的经济学家阿瑟·M·奥肯（Arthur M. Okun，1923—1980）发现、后来又经过其他经济学家改进的一条经验规律。奥肯定律预测，实际GNP每上升2个百分点，失业率将会下降1个百分点。这个精确的数值关系必定会随着经济的变化、数据库的完善以及计量经济学技术的改进而发生改变，但是这个关系式粗略地计算了反通货膨胀的紧缩政策所造成的实际GNP的损失，该政策通过增加失业来对付通货膨胀。奥肯定律也能估算出某一实际产出的目标增长率将会如何影响对资源的利用。

相关内容

1144 有关产出的分析大量吸收了经济思想发展过程中的很多成果。其中有亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）脍炙人口的“看不见

的手"理论，尽管这一说法定义模糊。随后的经济文献出现了对竞争性自由放任最优性的各种见解和曲解。现代理论家认为，看不见的手原理被许多人漫不经心地滥用，其真实含义却被忽略了。效率条件在现实中并不总能得到满足，市场也并不总能发挥作用，人们经常对这些事实考虑不足。至少自斯密以来，经济学家认为，如果条件得到满足，竞争会带来令人满意的结果。然而，对于竞争的结果会是什么以及前提条件的实质为何，人们仍然争论不休。

在十分特殊的理想条件下，一个竞争的经济能够实现效率目的。理想产出理论的发展受到了不断出现的一些问题的激发：何时以及在什么条件下竞争的市场行为促成的产出是理想的？它在什么时候和为什么需要被矫正？随后的福利经济学的发展将理想产出的概念推到暗处并转向了对竞争性均衡、效率与最优化之间关系的探究。现代经济理论以及福利经济学逐步提炼出市场可能无效或不能达到最优资源配置的一些条件。在经济学领域内，关于市场的最大开发机会和纠正市场失灵等经济学前沿的重要工作正在继续进行中。

20 世纪 30 年代，大萧条的灾难有力地证明了美国经济在面对明显的宏观经济失灵和无效率时的脆弱性，结果造成大规模劳动力和资源普遍利用不足。这样，新诞生的宏观经济学，同英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）的名字联系在一起，将经济行为作为整体来探讨，并研究如失业、通货膨胀和经济的生产能力的扩张等紧迫的社会问题。凯恩斯主义宏观经济学认为，大规模失业时期的重复出现（在该时期内，虽然有人愿意接受现时的工资水平，但仍找不到工作）是资本主义经济的内在特征和重大失败。但凯恩斯认为，在资本主义经济的范围内，这个问题可以通过明智的财政政策和货币政策进行纠正。

随后的许多发展包括对凯恩斯主义经济学的重新诠释和归纳，也有对它提出的挑战。这些成果受到资本主义经济改造以及所出现的同中央计划经济竞争等问题的促动，重新引起了人们对潜在国民产出（或潜在的实际 GNP）的增长源泉以及实际 GNP 相对潜在 GNP（一国的劳动力、工厂、设备以及其他资源得以充分利用时所生产的实际 GNP）的变化等问题的关注。经济学家还考察了新的理论进展、政策导向的文献以及对于宏观经济理论和政策预测而言国民收入核算和一个衡量国民产出的满意标准的必要性。

参考文献

Feiwel，George R.，ed. *Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy*. London：Macmillan，1987. 一本关于现代福利理论的文选。

Feiwel，George R.，ed. *Issues in Contemporary Macroeconomics and Distribution*. London：Macmillan，1985. 这本汇编文集从各个角度综述了宏观经济理论和政策中的主要主题。

Feiwel，George R.，ed. *Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare*. London：Macmillan，1985. 该书综述了微观经济学和福利经济学中的主要问题。

De Graaf，Janny. *Theoretical Welfare Economics*. Cambridge，England：Cambridge University Press，1957. 该书清晰地阐述了福利经济学与理想产出理论的基本原理，内容有点陈旧。

Samuelson，Paul A.，and William D. Nordhaus. *Economics*. 12th ed. New York：McGraw-Hill，1985. 一本非常重要的教科书。该书对经济学基础提供了一个很好的评述。

Stiglitz，Joseph E. *Economics of the Public Sector*. 2d ed. New York：W. W. Norton，1988. 清晰地介绍了福利标准。

互参条目

The Arrow-Debreu Model，阿罗-德布鲁模型；Arrow's Impossibility Theorem，阿罗不可能性定理；Business Cycles，经济周期；Col-

lective Action vs. Market Action，集体行为和市场行为；Cost-Benefit Analysis，成本—收益分析；Fiscal Policy：Supply-Side Effects，财政政策：供给方效应；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；The Marshall-Lerner Condition，马歇尔—勒纳条件；Social Welfare Functions，社会福利函数；Unemployment and Demand Stimulus Policies，失业和需求激励政策；Welfare Economics，福利经济学。

乔治·R·菲韦尔
(George R. Feiwel)
艾达·菲韦尔
(Ida Feiwel) 著
初 蕾 译
狄承锋 校

PARETO ECONOMICS
帕累托经济学

1146 **经济学类别**：福利经济学
研究领域：经济理论；卫生、教育和福利理论

维尔弗里多·帕累托（Vilfredo Pareto）对经济学最重要的影响是他发展了帕累托效率概念。他的其他贡献包括提出帕累托不变法则和收入不平等普遍性；将一般的科学方法应用于经济学；发展一般经济均衡理论；引入消费者行为和需求的新理论。

主要术语

基数效用论（CARDINAL UTILITY THEORY）：该理论认为，个人从各种产品组合中所得到的满意程度是可测量的。

序数（帕累托）效用论［ORDINAL（PARETIAN）UTILITY］：该方法认为，个人不能对各种产品组合的效用进行基数或数值上的判断。

帕累托无差异曲线（PARETIAN INDIFFERENCE CURVE）：该方法通过对不同产品和服务组合排序来描述消费者偏好，从而回避了基数或可测量效用的概念。

帕累托效用选择理论（PARETIAN UTILITY THEORY OF CHOICE）：该理论认为，个人在各种可得的组合中进行的选择取决于外部给定约束和个人爱好的相互作用。

帕累托效率（PARETO EFFICIENCY）：被广泛运用来评判经济绩效的标准。该标准认为，当生产、交换或消费活动中再没有其他可行的重新配置可使某些人的状况改善的同时不使其他任何人的状况恶化，这个经济就是有效率的。

帕累托法则（PARETO'S LAW）：收入按照大体相同的方式普遍地进行分配的不可避免的趋势。

效用（UTILITY）：一个抽象概念，用以表示个人从消费产品和服务中得到的主观上的满意度、有用性、质量或愉快感。

效用论（UTILITY THEORY）：该理论讨论个人从一系列可得产品和服务组合中进行选择的问题。

福利经济学（WELFARE ECONOMICS）：这个领域研究可按照社会总体福利或共同利益来排序各种可得经济安排的原则。

综　述

对维尔弗雷多·帕累托（1848—1923）来说，经济过程的一个基本特征就是喜好、欲望程度（按他喜欢的称呼方式，“ophelimity”）与其得以满足的障碍之间存在冲突。他认为“对于可以不受限制地拥有一切的人来说，不存在经济问题。正因为喜好遇到了一定障碍，问题才出现了。而如果有几种方法可以满足这些喜好并克服这些障碍，问题就更加难以解决”。他认为均衡概念是理解整个经济世界的关键。“确切地说，喜好与障碍的对立产生了均衡。”因此，那些只考虑价格和效用（ophelimity）之间的联系的理论并不是很有用。更为有用的理论是“那些考虑一般经济均衡并且研究均衡如何从喜好和障碍的对立中产生的理论”。

这种研究需要理解下述根本问题：经济参与人试图最大化的目标是什么（例如，他或她如何按照自己的评价最好地实现目标），参与人

如何理解不受其控制的因素导致的障碍或限制，其他人的行动，以及参与人过去或惯常的行为。经济学家们通常把注意力集中在阐述受限制的机会集上，在这个集合中独自或通过某种组织（比如各种类型的市场）行动的参与人能够或应该选出能最好地实现其价值的机会。

在能满足个人或社会多样的、有差别的需求的各种可能的工作或制度安排中，一些可能是有益的，一些失败或夭折了，还有其他一些甚至不利于目标的实现。而且在好的安排中，有一些更适合或更不适合某个特定目标的达成，例如获得尽可能多的利润或工资，达到充分就业，或是实现公平分配或一个好的社会。经济学家们说一个系统、可供选择的经济安排或组织优于（或劣于）另一个时，他们是什么意思呢？经济学家们怎样判断什么是组织经济的最优方式或者什么是最优公共支出和税收体系呢？他们说在适合的条件下竞争导致效率（也就是帕累托所说的“社会满足度最大化”或所谓的帕累托效率并且经常被错误地贴上“帕累托最优”的标签），他们是什么意思呢？

1147

“福利经济学”这个术语常被用于经济政策、公共政策或诊断式的（规范）经济学。它研究按照社会总体福利或共同利益，也就是人们通常认为的社会福利，来排序各种可得经济安排的原则。福利经济学研究各种经济体系的优劣；深入分析并制定经济学家的合理的政策建议（也就是建立并应用适当的评判标准，使经济学家可以用它来评判政策的好坏）；并论证一个给定的政策措施如何改善或是恶化社会福利。经济学家们用（或应该用）来判断各种经济政策成效或估计它们影响的特定评判标准是十分重要的。值得注意的是，组成经济或体系的个体的多样性导致了经济政策执行效果的差异。例如，不同的经济政策有着不同的产品和服务分配：在一种分配方式下，富人可能得到更多的商品，而在另一种方式下，更多的商品可能被分配给社会中的贫困阶层。任何有关社会福利可能增加的结论必须有一个关于福利分配的价值判断，除非社会中每个人的福利都增加。答案取决于伦理观：关于什么是“最好”或者“更好”的政治上或意识形态上的先入之见。

无论经济学家和社会哲学家用“更好”、“最好”或是“有效”这些词时意味着什么，在经济学文献中的常见理解是，如果按照个人的价值标准，所有成员都认为他们的境况得到了改善，那么可以确定这种情况、这个经济组织或这种资源分配方式优于其他。这可以说是一个弱（也就是，必要但非充分）的评判标准。例如，当经济政策涉及公平分配时，就需要比帕累托条件更强的评判标准。然而，在帕累托所有的贡献中，与他的名字联系在一起的效率或“最优”概念影响最为深远，并且成为一个被广泛接受的概念和评判标准。

应　用

帕累托效率的概念相对简单和实用，但同时也较弱：当社会配置机制（譬如市场）涉及分配公平时，就需要比帕累托效率更强的概念。的确，市场配置机制中有一些复杂的问题，这些问题使得帕累托效率不适合作为社会和经济生活的一个完美仲裁方法，无论帕累托效率在许多特定领域如何有效。因此，从总的效率和公平分配的角度来看，需要除了市场之外的其他机制。

帕累托的经济效率标准没有考虑分配。事实上，许多现代福利经济学问题的讨论都完全避开了对收入分配的评判。发展帕累托效率的概念是为了避开对分配的评判。帕累托效率绝不是一个伦理上公平的分配系统，理解这一点十分重要。

市场配置取决于支出能力的初始分配。一种资源配置可能满足帕累托效率，但财富却高度集中于某些群体，而贫穷却集中于另一些群体。说经济是帕累托有效的并不意味着收入分配是公平的。然而，如果一个人不赞成竞争市场所产生的收入分配，也没有必要放弃竞争市场。现代福利经济学的最重要的一课便是，如果社会想要纠正收入分配，它可以试着通过重新分配初始支出能力来实现。

运用19世纪的普鲁士、撒克逊和英国，文艺复兴时期的佛罗伦萨，以及18世纪的波斯的

统计资料，帕累托得出如下结论：在不同的国家和时期，收入分配模式在本质上是相同的，这反映出人类能力天生的、高度的普遍不平等。1148 对测量收入不平等的开创性实证工作，以及在它之后的其他对不平等的测量，尤其是对围绕它的政策和社会含义所发生的争论来说，帕累托法则都是重要的。帕累托法则是收入按照大体相同的方式普遍地进行分配的不可避免的趋势，这种趋势独立于经济体系、社会和政治制度以及税收体制的再分配功能。它明确地表明，任何社会或再分配政策在改变收入不平等或者减少贫困方面都是无效率的。这引起了对经济史上一些“不变量”或“常量”以及改变人类社会结构的政策力量的存在性的研究。

相关内容

帕累托是一名充满争议的意大利经济学家和社会学家，出生于巴黎，他的父亲是意大利人，母亲是法国人。帕累托的学术兴趣受到诸多方面的影响，包括他作为一个工程师所受到的训练；他对数学的掌握；他对经典的希腊、罗马和文艺复兴时期人文主义著作的强烈爱好；他作为一个工业工程师 20 余年的职业生涯；以及他对当前公共政策问题的强烈兴趣。他粗暴的个性使他不受同事喜欢，并且在某种程度上限制了其思想的影响力。他在早年是一个自由放任政策的极端拥护者，后来又因贝尼托·墨索里尼（Benito Mussolini）成功地恢复了秩序给他留下了深刻的印象而崇尚法西斯主义。

1893 年，在一般经济均衡数理理论的伟大先驱里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras，1834—1910）的推荐下，他获得了瑞士洛桑大学（Lausanne University）法律系教授之职。瓦尔拉斯认为互相依赖的经济世界是一个每个事物都影响其他事物的整体。帕累托继续着瓦尔拉斯的工作，采用他将整个经济体系结合起来的数学方程式体系，并试图把他的理论加以改进和一般化。但对于帕累托的成就的高低是有争议的。虽然帕累托的工作遵循的是瓦尔拉斯传统，但他反对瓦尔拉斯关于社会进程的激进构想。

帕累托经济学对于不同的人有不同的含义。现代经济理论家普遍将帕累托的名字与效率或最优的概念等同起来。实际上，即使在一些现代理论家中，有关帕累托效率的处理和含义，以及它与帕累托最优之间的许多相互代用问题，都存在着大量混淆。那些关注收入分配及改变收入不平等的可能性这一热点问题的人们，则对具有普遍性和必然性的、关于以（近似）相同方式分配收入的瓦尔拉斯法则尤其感兴趣。后来涌现了众多反驳帕累托主张的统计研究和批评文献。

经济思想史学家们不仅强调帕累托关于经济学作为一门科学的一般方法（他深信知识的唯一来源就是对事实的观察，并且强调严密的分析），还强调如下方面：他在洛桑学派中作为瓦尔拉斯继承者这个具有争议的角色；他为经济理论和福利经济学后来的发展所播撒下的种子；以及他在摈弃从数量上度量主观愉悦感和满意程度（效用）并且在个人之间进行比较的消费者行为与价值（价格与均衡）理论中所扮演的角色。

利用以前发明的技术（无差异曲线），帕累托根据序数效用发展了需求与价格理论，该理论不再依靠任何对效用强度的衡量（它足以对让消费者产生更高、更低或是相同程度的满意和需要的商品组合进行排序）。19 世纪主观价值论的引入是现代经济学理论的一个标志性发展，这已经成为一个被广泛（但不是普遍）接受的观点。从那时起，效用概念经历了令人不快的和不必要的纷争。帕累托证明了一种经济均衡理论的发展可以不依赖于可度量效用，但这个证明的内在价值遭到了质疑。

可以证明，使现代经济理论区别于以前的理论最为重要的发展是抓住、正式化并精炼了供给与需求的一般关系——这个发展大约始于瓦尔拉斯的一般经济均衡理论。通过他的学生恩里科·巴龙（Enrico Barone，1859—1924），1149 帕累托在两次世界大战间那场著名的有关社会主义（集体主义）经济的经济优势和中央计划的可行性的论战中产生了巨大的影响。这些实践和理论问题在第二次世界大战后的经济世界中重新显示了其影响力及洞察力，并且在可预

见的未来可能仍是最基本的主题。

参考文献

Allais, Maurice. "Vilfredo Pareto." In *International Encyclopedia of the Social Sciences*, edited by David D. Sills. Vol. 11. New York: Macmillan, 1968. 一位重要的法国追随者对帕累托的贡献所做的分析。

Feiwel, George R., ed. *Arrow and the Ascent of Modern Economic Theory*. London: Macmillan, 1987. 一部呈现了现代经济学理论的发展的文选。

Feiwel, George R., ed. *Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy*. London: Macmillan, 1987. 一部重新阐述了维尔弗里多·帕累托的贡献的现代福利经济学理论文选。

Pareto, Vilfredo. *Manual of Political Economy*. Translated by A. S. Schreir. Edited by A. S. Schreir and A. N. Page. New York: Augustus M. Kelley, 1971. 帕累托的代表作。本词条中的引文取自该书第 109 页到 190 页。

Schumpeter, Joseph A. *Ten Great Economists*. New York: Oxford University Press, 1965. 该书第 4 章是关于维尔弗里多·帕累托在经济学和社会学方面的贡献的讨论，包括一位重要的经济分析史学家对帕累托的为人和治学的思考。

互参条目

The Arrow-Debreu Model，阿罗-德布鲁模型；Collective Action vs. Market Action，集体行为和市场行为；Econometrics，计量经济学；Efficiency，效率；The Invisible Hand，看不见的手；Marginal Utility，边际效用；Mathematical Economics，数理经济学；Optimality，最优性；Types of Output，产出类型；Welfare Economics，福利经济学。

乔治·R·菲韦尔（**George R. Feiwel**）
艾达·菲韦尔（**Ida Feiwel**） 著
邬为蕾 译
贺力平 校

PARTIAL EQUILIBRIUM ANALYSIS
局部均衡分析

1150 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

局部均衡分析是应用在经济政策分析以及预测中的基本分析技术。在局部均衡分析中，假设客观环境中的大多数因素保持不变，而只有一个自变量是可以变化的，由此决定了它对单个价格或数量变动的影响。

主要术语

从价税（AD VALOREM TAX）：按照商品市场价格的固定比例来征收的一种货物税或销售税。

其他因素不变（CETERIS PARIBUS）："其他条件相同"；经济学中，用少数变量进行概念性的实验时，假设环境中的其他条件保持不变。

比较静态学（COMPARATIVE STATICS）：在经济学中，通过比较两种均衡状态下因变量的值来进行预测的一种技术，而这两种均衡状态的不同仅是由于某个自变量的改变而造成的。

经验基础（EMPIRICAL BASIS）：建立（或推翻）一个理论所需要的一系列同类事实。

货物税（EXCISE TAX）：对货物销售或消费征收的一种税。

一般均衡（GENERAL EQUILIBRIUM）：在经济学中，对如何调整才能使所有的市场同时达到均衡的经济系统的研究。

相互需求（RECIPROCAL DEMAND）：在国际贸易中，一国对进口商品的需求被表示为其出口商品相关价格的函数。

综　述

经济学作为一门社会科学，深受不能进行可控实验的困扰。经济学家们喜欢说，经济学的实验室就是现实世界。世界上有太多同时发生的事情影响着分析的严密性，导致经济学家倾向于把现实世界分成几个部分来检验每个部分，并假定其他部分完全不变，或者略微有改变，仅仅是从当前检验的小局部中剔除次要的影响因素——因此，使用了"局部"这个词。"均衡"指的是一种在科学分析中常用的分析方法，"均衡"是一种能使当前状态在一段时间内保持静止的平衡力量，除非或直至发生进一步的失调。

最为人们所熟知的局部均衡的例子就是单个市场中供求与价格—数量的决定关系。在此，探讨价格决定机制时，假设经济中的其他因素都不变，至少假设能引起所研究的物品的需求曲线或供给曲线发生变化的外部因素是不变的。

这种理论方法可以使我们仔细而详尽地研究特定的市场和具体行为，但是从科学方法论的局限性来说，它是有缺陷的。当经济学家把局部世界的行为看做是"静止"的或剔除了不利于分析的限制因素时，他们就与沿此趋势发展的未来的相互影响隔离了。似乎理论事先确定了实验的某个部分与现有的问题本身并不相关。

很明显，物理学家或化学家在实验室里时也是这样；在可控实验的进行过程中，他们把自己与大部分物质世界隔离，并远离了与那里的相互作用。虽然他们不知道从哪里设置隔离

点，但是，普遍的看法是，关于自己所做的事情，他们从实验中得到的比经济学家在“局部均衡”分析中得到的要多。

从逻辑上讲，当局部均衡分析在经济活动中的应用范围扩大时，它与“其他因素不变”假设是等价的。当经济学家画出一条需求曲线来表示需求量和价格之间的关系时，他们假设收入、税收、天气以及喜好在其概念性的实验过程中都是保持不变的。经济学家认为他们正在解决由局部均衡分析所产生的方法论问题，但是他们的解决方案是不堪一击的，也是不完全的：在概念性的实验过程中他们允许其他市场的价格发生变动，但是仍然使许多因素保持不变。他们没有真正解决实验的控制问题，也就是局部均衡分析所带来的问题。真正的问题存在于“其他因素不变”这个假设本身，这对经济学、物理学和化学来说几乎是一样的。然而，科学哲学家认为，物质世界的科学家倾向于将“其他因素不变”这个假设限制在已达成普遍或一致共识的领域内。有时会这样阐述这种思想：“其他因素不变”假设是初级内容或是建立在经验基础上的，而不是某人提出的需要实际验证的理论命题。而从另一方面讲，在经济学中，“其他因素不变”这个假设通常与理论命题本身一样，都是有争议的。以价格为变量构造需求曲线时，认为喜好保持不变就是一个假设，但是谁能说在这样一个实验过程中喜好可以假设为保持不变呢？做出“其他因素不变”假设所依据的经验基础的质量问题，可能就是使经济学以及所有的社会科学相对于“成熟的”自然科学来说显得“不够成熟”的原因吧。

以上提到的局部均衡与一般均衡的比较是很具有启发性的。毫无疑问，一般均衡分析的各种机动因素中有一个与局部均衡分析不同，也就是没有特别指明的“其他因素不变”假设。在一般均衡分析中，经济学家允许“更多的变量变化”，特别是其他市场中的价格变量，因此，那些确实发生的变化应该在研究反馈和调整时考虑到更宽的方面。经济学家相信，至少他们是这样表述的：一般均衡分析解决了没有特别指明的“其他因素不变”假设的问题。确实，一般均衡从形式上做到了这一点；但是，在“一般”均衡分析中仍然有很多东西被假设为“保持不变”，比如喜好、技术和调整的过程。因此，在一般均衡分析中仍然保持了许多没有特别指明的“其他因素不变”假设的内容。经济学家必须承认，一般均衡仍然是有局部性的。一些哲学家说，事实不能证明任何事。另一方面，从局部均衡向一般均衡的转变中并没有增加事实。事实没有增加，知识也确实不会发展。因此，就一般均衡本身来说，它不会带来知识的发展。

应　用

可以肯定地说，所有的经济政策和预测都起源于局部均衡分析。没有一些假设的支持，经济学家什么也做不了。因此，局部均衡的应用是很广泛的。

预测价格变动是应用局部均衡分析的例子之一。首先，来考虑这样一种状况，天气发生恶劣变化，导致小麦减产。这使我们可以预言，在每一价格水平上，当小麦的收获量减少时，可供销售的小麦数量就会减少，进而供给减少。没有理由认为天气会影响需求，所以我们可以假定，需求曲线保持不变。这就是一个特定的“其他因素不变”假设。我们还必须假设天气对经济的其他方面会产生负面影响。这是一个没有特别指明的“其他因素不变”假设，也是最难以验证其正确性的假设。最后，如果对小麦的需求是向下倾斜的，而且有理由相信确实是这样的，那么，我们可以预测，恶劣的天气将会使小麦价格上扬。如果预测是错误的，我们可以首先验证需求向下倾斜这个特定的“其他因素不变”假设以及小麦的需求不受天气影响的论断。这些假设可以相当容易地得到检验。如果重新估值没有得出结论，那么，我们必须试图考察研究没有特别指明的“其他因素不变”假设，而这个工作几乎不可能全面系统地进行。在这种情况下，经济学家将要做的不是全盘否定价格决定理论，而是在现有假设条件（背景）中重新排列和选择，以找到适用于预测的一系列“正确”的特定假设条件。一旦选择了恰当的背景条件，就可以估计参数值，也可以估计

市场中产品的数量和价格（所有这些都是在该背景假设下做出的）。

另一个例子涉及对税收政策的判断。设想某人考虑对服装征收的10%的从价税，而且这个税收的主要目的是为了提高政府收入。这个人就可以假设，如果不发生一般性的损失，税收是由卖者承担的，因此它会导致供给曲线上移10%，而需求曲线没有变化，假设其他条件不变。一般来说，这会导致服装价格上涨，销售数量减少。但是，变动量有多大呢？对于提高最大收入，10%是恰当的比率吗？这些问题引出了局部均衡中的另一个概念——需求弹性。在局部均衡中，当价格上涨时，如果由于需求量的减少而使销售收入（价格乘以数量）减少，就说需求是有弹性的。如果价格的上涨能使销售收入增加，就认为需求是缺乏弹性的。如果一国政府倾向于通过销售税获取税收收入，那么，最好对需求缺乏弹性的货物征税。同样，如果一国政府想限制货物的销售，只有当该货物的需求富有弹性时，才能通过征收销售税来限制销售。关键是要注意到，所有这些论断是在局部均衡的框架内，对单一市场中的需求弹性进行评价的基础上得出的，而很少或者说根本没有考虑经济中的其他部分所发生的事情。

1152

为了进一步分析销售税，对政府项目所做的几乎所有成本—收益研究都是各种各样的局部均衡分析。对私人企业而言，利润最大化原则就是确定产出以使边际成本等于边际收益。政府所做的成本—收益分析是以假设这种局部均衡原则通常能使社会达到最优化为起点的，然后将这个原则应用到政府部门对经济资源的配置中。换句话说，如果边际成本定价法在私人企业中起作用，那么就可以将它应用于政府决策。事实上，这个理论的前提就是局部均衡理论。追求利润最大化的厂商所依据的边际成本等于边际收益的原则是从局部均衡中推导出来的，并未考虑可能起作用的外部经济和外部不经济问题（也不考虑诸如垄断之类的不完全竞争市场）。另外，将利润最大化原则推广到政府行为中就是要具体列出政府需要达到收入最大化的一些目标。这一系列行为使通过成本—收益分析方法得到的任何一种均衡变为一种非常局部性的均衡，因为这个行为忽视了所有的未被市场明确指明的社会目标。从历史上看，这种目标包含了对人类生命的保护。

局部均衡不同于一般均衡，它没有为经济学中的科学研究者提出特殊的问题。事实上，局部均衡理论的经验基础可能比一般均衡模型的经验基础更广泛。这意味着经济学家应该在一般均衡体系内继续探索经济问题，但是并不意味着他们应该放弃在局部均衡的基础上进行归纳，因为古典经济学使用的是局部均衡分析；厂商理论或许是现代经济学中最完善最有用的部分，从所涉及的范围看，很明显，它运用的是局部均衡分析；非常有用的消费者行为理论涉及的几乎每一方面都是基本的局部的分析。

相关内容

局部均衡分析的特征是假设其他因素不变，包括特定的和没有特别指明的假设，这种分析方法自经济学创立之初就一直流行着。阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）在其著作中第一次明确阐述了这个方法，他最仔细地描述了在其每个概念性的实验中保持不变的因素究竟是什么。在他的供求理论中，他构建了一个层级式的假设体系，假设一个比一个放宽。马歇尔首先分析了一个市场日中供求的暂时均衡，在这个暂时均衡中存货是已有的。在这里，除了假设其他条件不变，还假设存货是保持不变的。接下来，他分析了所谓的正常供求，在这种情况下，市场上的存货供给反映了潜在的成本因素。因此，存货"保持不变"的假设被放宽了，由考虑了生产成本和存在替代物的更一般的假设所取代。此时，仍然有另外一系列实体性因素被假定为"保持不变"——潜在的生产技术（从供给方角度）以及生产中使用的投入品的价格。推进到第三级状态下，随着时间的推移，保持不变的因素会更少，所以固定投资资本的数量以及投入要素的数量和价格一般都会发生变化。这就是所谓的长期，在长期分析中，唯一保持不变的就是不可再生的投入品的供给以及一般的制度环境。通过这个有层次的假设体系，形成了竞争性厂

商的短期和长期理论。在传统的经济分析中许多其他领域也运用了马歇尔的局部均衡分析。最后一个例子来源于国际贸易理论。马歇尔通过局部均衡分析，将国际价值的决定问题放入一个含有两个国家的模型中。之所以说这个模型是局部的，是因为它是建立在物物交换的基础上，而不是建立在诸如亚当·斯密（Adam Smith）等古典政治经济学家设想的三边或多边贸易的基础上。模型中只有两个相互独立的国家，它们根据对彼此商品的需求弹性而制定的贸易条件来确定相互间的产品需求。国际价值要达到均衡（一国进口商品的价值等于另一国进口商品的价值），就必须满足马歇尔-勒纳条件，这个简单的条件只涉及物物交换中所涉及国家的两种需求弹性，因此这个理论的本质是局部的。许多现代国际贸易理论都是建立在马歇尔的早期模型的基础上，即使物物交换已经被包含在国际收支中的货币性因素所取代。

1153

参考文献

Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1968. 布劳格（Blaug）系统介绍了很多经济学家对局部均衡运用方面的贡献，包括亚当·斯密、阿尔弗雷德·马歇尔以及他们的追随者。

Caves, Richard E., and Ronald W. Jones. *World Trade and Payments*. Boston: Little, Brown, 1986. 这是一本国际贸易教科书，书中涉及相互需求（提供曲线）理论、马歇尔-勒纳条件，以及局部均衡分析在国际贸易理论中的其他一些重要应用。

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. London: Macmillan, 1890. 这是一本关于局部均衡分析的经典著作。尽管被经济学家们认为是权威之作，外行也容易理解。

Marshall, Alfred. *The Pure Theory of Foreign Trade*. 1879. Reprint. London: School of Economics and Political Science, 1930. 这是最早介绍马歇尔-勒纳条件的书，讨论了相互需求弹性和稳定性。

Quirk, James P. *Intermediate Microeconomics*. 3d ed. Chicago: Science Research Associates, 1986. 这是一本有关价格与价值理论的本科生教科书，对局部均衡中所有标准的微观经济学问题进行了浅显易懂的分析，特别是对单个市场中商品的价格决定理论的分析相当出色。

Samuelson, Paul A. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947. 该书是比较静态学的规范著作，将基础物理学的方法应用到经济学中。在消费者行为理论和厂商理论中应用了完善的局部均衡理论以及其他方面的理论分析。

Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press, 1954. 熊彼特（Schumpeter）用 200 页的篇幅讨论了阿尔弗雷德·马歇尔的相关内容，并对马歇尔卓越的"局部"均衡技术方法做出了大量的评价和有益的说明。

互参条目

Balance of Payments，国际收支平衡表；Cost-Benefit Analysis，成本—收益分析；Economies and Diseconomies of Scale，规模经济和规模不经济；Elasticity，弹性；Firms: Theory and Types，企业：理论及分类；The Marshall-Lerner Condition，马歇尔-勒纳条件；Short Run and Long Run，短期和长期；Tax Revenue，税收收入。

彼得·弗雷沃特（Peter Frevert） 著
初 蕾 译
狄承锋 校

PARTNERSHIPS
合伙制企业

1154 **经济学类别**：产业经济学

研究领域：产业研究

合伙制企业是由两个或两个以上的人共同所有的企业组织。它是三种主要的企业组织形式之一，另外还包括单一业主制企业和公司。合伙制企业的建立可以有正式程度不同的形式，从十分非正式的口头合伙协议到高度正式的书面协议。

主要术语

公司（CORPORATION）：由股东所有的一种企业组织形式，被法律认定为独立于其所有者的法人实体。

有限责任（LIMITED LIABILITY）：一种与公司和有限合伙制企业相联系的特征，即这类企业的所有者没有偿还任何超出他们对企业的投资额的公司债务的法定义务。

有限合伙制企业（LIMITED PARTNERSHIP）：合伙制企业的一种特殊形式，其中至少有一名合伙人承担有限责任，通常相应减少其对合伙制企业利润的分配份额或者管理的参与程度。

合伙人（PARTNER）：合伙制企业的共同所有者。

单一业主制企业（SOLE PROPRIETORSHIP）：企业由单个个人所有的一种企业组织形式。

综　述

企业有三种不同的组织形式：单一业主制企业、合伙制企业和公司。单一业主制企业是由个人所有的一种企业组织。合伙制企业是由两个或两个以上的人共同所有的非法人企业（unincorporated business）。合伙制企业的共同所有者通常被称做合伙人。公司是一个法律实体或者“法人”，其在法律授权的范围内被赋予了一个个体所有的权力、权利、义务以及责任。

任何时候，当两个或两个以上的人协议共同拥有非法人企业，一家合伙制企业便成立了。合伙制企业协议的性质具有广泛的多样性，可以从非常简单的口头协议——很可能只是通过握手确认，到可能由合伙制企业经营所在州的官员签署的非常复杂的书面协议。在法律意义上，任何时候，只要两个或两个以上的人有这样的行为，并且这种行为能被合理地推断与商业目的有关，就可以认为合伙制企业存在。

合伙制企业的两种基本形式是一般合伙制和有限合伙制。这两种合伙制形式的主要区别在于合伙人的权利和义务的划分。一般合伙制是最常见的形式。在一般合伙制企业中，每个合伙人具有同等的义务，即使合伙者个人对企业投入了不同的资金份额。每个一般合伙人都具有合伙制企业的对外代表权；也就是说，任何一个合伙人都有权处理合伙制企业的事务。一般合伙制企业中所有的利润和债务都由全体合伙人平等分配和分担。如果一般合伙制企业亏损且其中一个合伙人的资源已耗尽，则剩余合伙人继续对合伙制企业的债务承担责任。一种极端的情况是，如果其他合伙人都不能够分担，一个合伙人则要承担合伙制企业的全部债务。一般合伙人之间可以达成协议，在职责的

授权或诸如收益、成本或利润等项目的分配上作不平等的划分。这些决策通常是基于工作职责的差异或投资者注入资金的差异，但是，一般合伙制企业的债务却不能在一般合伙人之间作不平等的划分——每个一般合伙人仍需对合伙制企业的债务承担全部责任。

合伙制企业的另一类型是有限合伙制。在有限合伙制企业中，有部分合伙人但不是全体，可以作为合伙制企业的共同所有者，但不需像一般合伙人那样对合伙制企业的债务承担全部责任。因此，有限合伙人就像公司制企业的所有者那样只承担有限责任。有限合伙人承担的债务通常仅限于其个人对合伙制企业的出资额。涉及有限合伙制企业的州法律中，通常禁止有限合伙人执行合伙制企业事务，或者在商业活动中使用他们的姓氏（除非一般合伙人有相同的姓氏或企业曾经使用过此名称）。

应　用

1155 合伙制企业是企业组织形式中最少运用的形式。然而，一些估计表明，合伙制企业仍占了美国所有企业数量的近 10%和全部商业交易量的 5%。尽管合伙制企业所占份额相对较小，在美国仍有将近 200 万家这样的企业在运作。多数律师事务所和会计师事务所是合伙制企业，许多农场、医疗诊所也采用这种形式。

合伙制企业代表了企业组织的最简单形式，它允许两个或两个以上的人为了他们共同的利益而集合他们的资源和才能。和其他形式的企业组织一样，合伙制企业有其自身的优势和劣势，个人在考虑投资于他或她自己的企业时都会对此做出评价。

与单一业主制企业相比，合伙制企业具有哪些优势？总的来说，由于合伙人数增加，合伙制企业能集合更多的资源来设立、改进或者扩张一个企业。这些额外的资源可能是更多的资金，但也可能是不同的人所具有并能贡献的额外的才干或技能。当需要追加资金或才能时，更多的合伙人将加入。通过设立合伙制企业，一些个人有机会从事商业活动，而如果他们试图单独行动，或许在资金上就根本承担不起。为追求商业目标，通过在一个小组中共同工作，合伙人也可能会提高他们追求企业目标的积极性以便不让他们的合伙人失望。

与公司相比，合伙制企业具有哪些优势？相对于公司，合伙制企业的筹建要容易得多，且筹建成本较低。一般来说，合伙制企业的税负较少，因为合伙制企业的净收入是根据合伙者个人所占份额按个人收入纳税，而不是作为公司的收入纳税。以红利形式分配给股东的公司利润通常要被双重征税——在作为公司的收入之前以及作为股东的收入之后，而合伙制企业的利润只对合伙人征税一次。通常，公司的管理决策系统比合伙制企业要复杂得多。这样，相对于公司的股东个人来说，合伙者个人就会对合伙制企业的运作有更多的影响和控制权。

合伙制企业并不是没有劣势。与单一业主制企业的所有者相反，当个人是合伙制企业的共同所有者时，由于他们需要与其他人共同决策，必然会失去对商业活动的一些控制权。营业利润也必须由大家共享。相对于公司的所有者，合伙制企业的所有者必须面对承担无限责任的劣势。不同于股东，普通合伙人需冒失去其所有私人资产的风险，甚至包括那些没有直接投入到合伙制企业的资产，但有限合伙人就不存在这个问题。与公司相比，合伙制企业也缺乏连续性和持久性。当一个合伙人由于撤资、能力丧失或者死亡退出合伙制企业时，原合伙制企业必须终止，一个新的合伙制企业成立。而有时候对原合伙人所占份额的价值评估是非常难的。无限责任的劣势以及组织的有限寿命导致了其另外一个缺陷——为企业大量融资的困难。最后，在合伙人之间有亲戚关系的情况下，通常会有个人或家庭关系紧张的风险，特别是如果合伙制企业运营得不如预期的那样成功的话。

合伙制企业的一些缺陷强化了合伙协议的重要性。对保证合伙制企业的成功来说，精心起草的书面合伙协议往往比其他因素能起更大的作用。合伙制企业刚设立时，合伙人之间往往都能和睦相处。但是，形势在变，人也在变。如果合伙人预先能在合伙协议中对合伙者个人

所占份额的价值评估程序以及偿付方式做出详细说明，终止合作关系就相对更容易。书面合伙协议还能帮助合伙人回忆起特殊的细节，而这些细节往往是事先已达成协议，但随着时间的推移可能被遗忘并成为引起争执和分歧的潜在原因。

相关内容

家庭、厂商和政府代表了一个经济体中三种主要类型的决策者。厂商的主要角色是从家庭购买土地、劳动力、资本以及管理能力等资源，并将它们转化为家庭所需要并愿意购买的商品和服务。在早些时候，经济主要是农业经济，家庭基本上自给自足，在生产商品和服务方面对公司依赖得较少。家庭生产了家庭成员所必需的绝大多数食物、衣服及住所。

1156

始于18世纪的欧洲工业革命不久便迅速扩展到世界上的其他国家，并开始改变家庭在社会经济中的角色。改革进程中，农业生产技术的进步意味着较少的农业家庭就能生产满足整个国家人口的食物，这是由于诸如新种子、肥料和劳动力节约型设备等许多项目的改良。产业革命及相应的机器设备的发明还使为利用劳动专业化来组织企业变得更加经济。城市中工厂的出现为农业剩余劳动力开辟了市场。于是，随着时间的推移，更多的商品和服务由企业通过市场来提供。

随着农村地区非农厂商数量和规模的增长，厂商的所有者发展了不同的组织形式。大多数农场在过去和现在都是独资经营。而大多数非农厂商的规模则越来越大，这使得它们实质上不可能由一个人所有并控制。因此，就有必要通过合伙制企业甚至公司形成的团队或小组来努力吸收和管理所有的资源。

相对于企业组织形式中的单一业主制企业和公司制企业，合伙制企业具有一些优势。因此，合伙制企业的组织形式得以存续。但是，合伙制企业也有一些很大的局限性，这就可能导致它们在企业的数量以及销售额上，比起单一业主制企业和公司，在美国经济中扮演更为次要的角色。

参考文献

Downey, W. David, and Steven P. Erickson. *Agribusiness Management*. New York: McGraw-Hill, 1987. 该书其中几章对企业管理进行了出色的概述，企业管理对于合伙制企业来说也很重要。作者简要讨论了不同形式经济组织的优劣势。对一般合伙制企业和有限合伙制企业的区别也做了解释。对普通读者来说该书通俗易懂，对任何从事管理的人来说都具有很强的实用性。

Drucker, Peter F. *Concept of the Corporation*. 1946. Reprint. New York: Harper & Row, 1983. 该书对于公司和合伙制企业的管理者都很有用，考察了与企业结构、组织、权力关系和社会责任有关的问题。该书是一位一流专家撰写的关于管理的最早书籍之一。

Kahn, Sharon, and the Philip Lief Group. *101 Best Businesses to Start*. New York: Doubleday, 1988. 该书专为那些认真考虑开办他们自己的企业的人而写，无论该企业是单一业主制企业还是合伙制企业。作者概括了101个不同企业领域成功所需要的资源和技能，以及取得成功的一些窍门。

Peters, Tom, and Nancy Austin. *A Passion for Excellence*. New York: Warner Books, 1985. 这本《纽约时报》最畅销的书提供了许多案例研究，主要是关于一些企业，包括大企业和小企业，是如何取得并保持成功的。所有类型公司的管理者，包括合伙制企业，都能够从作者关于关注细节和追寻商业梦想的富有鼓舞性的叙述中有所收获。

Whitmyer, Claude, Salli Rasberry, and Michael Phillips. *Running a One-Person Business*. Berkeley, Calif.: Ten Speed Press, 1988. 该书涉及很多很实际的问题，任何成功的小企业、单一业主制企业或者合伙制企业的管理者都应对这些问题有所了解。所探讨的问题包括企业的设立、簿记、营销、财务、法律事务以及必需的支持服务系统。

互参条目

Forms of Business Organization，企业组织形式；Cooperatives，合作社；Corporations，公司；Firms：Theory and Types，企业：理论及分类；The Industrial Revolution，产业革命；Proprietorships，业主制企业；Stocks and the Stock Market，股票和股票市场。

罗恩·戴特（Ron Deiter） 著
林瑞钦 译
狄承锋 校

THE PERMANENT INCOME HYPOTHESIS
永久性收入假说

1157 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

永久性收入假说认为家庭的消费并不是家庭当期收入的函数，而是家庭的财富或者是家庭的当期收入和预期未来收入的平均数的函数。永久性收入假说最初是作为对凯恩斯主义的当期收入消费函数的批判出现，该假说是对消费行为的一种标准的经济学解释。

主要术语

适应性预期（ADAPTIVE EXPECTATIONS）：家庭对未来收入的预期，该预期跟随当期收入的变化而发生缓慢、机械的变化。

平均消费倾向（AVERAGE PROPENSITY TO CONSUME）：消费（总额）与收入（总额）之比。

消费（CONSUMPTION）：对消费者服务、非耐用消费品以及耐用消费品所提供的持续服务的购买。

人力财富（HUMAN WEALTH）：家庭当期劳动收入和预期未来劳动收入的现值之和。

受流动性约束的家庭（LIQUIDITY-CONSTRAINED HOUSEHOLDS）：不是因为财富的多少，而是由于当期收入、流动性资产和借款能力等因素，导致消费受到约束的家庭。

边际消费倾向（MARGINAL PROPENSITY TO CONSUME）：新增的 1 美元收入中用于家庭消费的比重。

非人力财富（NONHUMAN WEALTH）：家庭实物资产和金融资产的价值之和减去家庭金融负债的价值。

永久收入（PERMANENT INCOME）：家庭当期收入与预期未来收入的平均数。

理性预期（RATIONAL EXPECTATIONS）：家庭根据预测时可以获得的一切信息对未来收入所做的预期。

综　述

当米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）提出永久性收入假说的时候，占支配地位的消费理论是凯恩斯主义的当期收入消费函数。然而，当期收入消费函数的两个重要结论在当时已经无法通过现实经济的检验，这两个结论分别是：平均消费倾向随着收入和经济稳定性的降低而下降；总需求的波动通过边际消费倾向的作用会造成国民收入或国民生产总值更大幅度的波动。与凯恩斯主义的理论不同，弗里德曼的永久性收入假说认为，消费函数是实现经济持续增长和维持经济稳定的源泉。

根据当期收入消费函数，家庭的消费支出是当期收入的函数。因此，总需求的波动会造成国民收入更大幅度的波动。举例来说，当投资支出下降时，投资品部门的生产者的当期收入下降，他们会减少消费。这进而导致消费品部门的生产者的当期收入下降，造成消费支出进一步减少。该理论的结论是最终国民收入的总的下降幅度主要依赖于当期收入的边际消费

倾向：在总需求的下降幅度给定的情况下，当期收入的边际消费倾向越高，国民收入的下降幅度越大。

当期收入消费函数曾经一度被证明是经济学领域里具有非凡说服力的理论。一个突出的理由就是该函数的合理性得到了根据1929—1941年的数据——当时可获得的最佳数据——而构筑的消费和个人可支配收入的散点图的验证。但是，伴随着后来与这一理论不符的经验事实的出现，该理论的地位受到了挑战。

经济史学者西蒙·库兹涅茨（Simon Kuznets，1901—1985）在他广泛的历史研究中得出了1869—1931年间国民收入、消费和储蓄的估计值。根据西蒙·库兹涅茨的数据，每五年取一个平均数，构造一个消费和国民收入的散点图，结果同当期收入消费函数的结论相悖，因为这个散点图揭示的平均消费倾向是一个固定值，而不是不断下降的。

另一个与当期收入消费模型不符的经验事实来源于利用家庭预算研究的数据构造的一个关于家庭消费支出和家庭收入的散点图。由该图可知，单个家庭消费函数的经验值都支持当期收入消费函数的结论。但是，由家庭预算研究得出的家庭消费函数的估计值在各个时期不尽相同，却使得这些家庭的平均消费倾向保持了相对稳定。

1158

经验事实同理论的冲突推动了消费领域若干新理论的诞生。其中发展得最完善的是弗里德曼的永久性收入假说和弗兰克·莫迪里亚尼（Franco Modigliani）的生命周期假说。这两个理论都是建立在边际效用递减规律和收入变动观点的基础之上的。由于边际效用递减，家庭会“熨平”消费以保持消费的稳定，而不是随着收入的变化改变消费支出。在收入相对较高的时期，家庭会增加储蓄或减少债务。在收入相对较低的时期，家庭会依靠储蓄或借款来维持消费。

弗里德曼的永久性收入假说与莫迪里亚尼的生命周期假说的区别在于：在弗里德曼的模型中，储蓄的动机不仅和家长对其自身生命周期中经济增长的预期有关，而且还跟他们对其后代的生命周期中经济增长的预期有关；相反，在莫迪里亚尼的模型中，储蓄的动机只和每个人对自己在退休时的资金需求的预期有关。尽管如此，这两个模型还是非常相似的，二者的这个区别是可以调和的。

永久性收入和生命周期模型这些平稳消费的理论能够调节违背或符合当期收入消费函数的两类数据之间的冲突。在一个很短的时期内，一些家庭的收入水平可能会暂时偏低，而其他家庭的收入水平可能会暂时偏高。对于收入暂时偏低的家庭来说，需要动用储蓄或向外借款来维持消费。而对于收入暂时偏高的家庭来说，消费不会有明显的增加，他们会增加储蓄或清偿过去欠下的债务。因此，从短期看来，平均消费倾向随收入降低而降低了；然而，从长期看来，收入的波动会相互抵消，平均消费倾向也就会呈现出一个固定值。

应　用

永久性收入假说为政府制定和实施财政政策提供了许多理论依据。根据凯恩斯主义宏观经济模型，政府税收和支出政策的变动能够抵消总需求的变动以及消费函数引发的乘数过程对经济稳定造成的负面影响。例如，当总需求很旺盛时，经济面临通胀的压力，政府会暂时增加税收。增税会降低个人可支配收入，进而减少家庭的消费支出。当总需求不足时，经济面临衰退的压力，政府会暂时削减税收。减税会增加个人可支配收入，进而增加家庭的消费支出。

与凯恩斯主义模型不同，永久性收入假说指出，家庭的消费支出对政府临时的税收变动并不敏感。该学说认为，当政府增税时，家庭的反应不是减少消费，而是通过减少储蓄或借款来维持原来的消费水平。当政府减税时，家庭会增加储蓄或减少负债，而不是增加消费。

莫迪里亚尼在诺贝尔经济学奖颁奖大会上的演讲中提到，永久性收入假说和生命周期假说认为，对当期收入征收累进税不利于实现人际公平。他给出了几种可供选择的方案，包括征收消费税、统一所得税以及允许收入均等。他还指出，如果不考虑对政府投资项目的融资，

那么代际公平要求政府预算力求平衡。政府预算不需要追求年度平衡，但应力求在一个更富有经济意义的时间段内，例如经济周期中保持平衡。在衰退时期，政府收入下降，但为了维持总需求水平，财政应不惜出现赤字，以发挥自动稳定器的作用。在扩张时期，财政应出现盈余，政府清偿衰退期间积累下来的债务。在某种意义上，政府支出同家庭消费一样，也应当是其永久收入的函数。

罗伯特·J·巴罗（Robert J. Barro）提出的“赤字中性原理”是20世纪70年代最具争议的经济话题之一。巴罗认为，人们已经预料到赤字期间积累下来的债务是需要在将来的某个时候偿还的。当财政出现赤字时，人们为了偿还正在积聚的债务，会增加储蓄。由于赤字造成的总需求的增加会被家庭储蓄的增加和消费水平的降低所抵消，所以说，赤字是中性的。

1159

根据巴罗的观点，财政赤字（和盈余）的主要优点是它的灵活性。如果我们要求政府预算在任何时候都保持平衡，那么当政府收入下降时，例如战争和衰退期间，政府若要增加支出就要通过提高税率来实现。但是，高税率以及人们对战争或衰退过后税率降低的预期会扰乱刺激经济发展的常规步骤。巴罗认为，同会扰乱经济激励的税率变化相比，暂时的赤字和紧接着的能用来清偿累积债务的财政盈余更加可取。

相关内容

随着永久性收入假说的发展，当期收入消费函数模型中经济波动的概念几乎被推翻了。但是，这两个学说仍存在以下三方面乘数联系。值得一提的是，理性预期永久性收入假说确立了消费函数在经济稳定中的新的重要位置。

第一个乘数联系涉及家庭当期收入与家庭对其永久收入预期之间的关系。假设在一个特定时期，一名推销员来自佣金的收入相当高，我们把他（或她）获得高收入的原因部分归结为周期性的市场环境和个人运气，部分归结为当时具体的市场环境和个人较强的销售能力。

基于当期的高收入，这名推销员会调整他（或她）对将来收入的预期，即他（或她）预期自己的永久收入会增加。根据永久收入相对于当期收入的敏感程度，当期收入越高，消费也越高。

第二个乘数联系涉及花费在耐用消费品上的支出，如汽车、家用电器和家具等。根据永久性收入假说，耐用消费品构成了“家庭资本”，即一旦人们购买了这些物品，它们会在一段较长的时间内提供持续的服务。家庭从耐用品中享受到的持续的服务是平稳的，但家庭购买这些耐用品的支出并不是平稳的。因为人们把对耐用消费品的支出看做一种投资，家庭在耐用品上的花费会受到当期收入波动的直接影响。

第三个乘数联系同受到流动性约束的家庭的支出有关。当家庭的消费支出不是由财富决定，而是受制于当期收入、流动资产和借款能力时，这种家庭就是受到流动性约束的家庭。年轻人的家庭是典型的受到流动性约束的家庭，他们既没有存款，也没有诸如房屋产权这种能用来借款的抵押品。这种家庭当期收入的边际消费倾向会很高。

尽管两类学说都存在以上三方面乘数联系，它们还是有所区别的。永久性收入和生命周期假说这类平稳消费理论否认消费会扩大经济波动，而把消费函数看做保持经济稳定的源泉。在计算时，弗里德曼确实将永久收入定义为当期收入和过去收入的一种加权平均数。这样一来，永久收入就会随着当期收入的变化而发生缓慢的、机械的变化，进而也会带动消费发生变化。这意味着家庭在预测未来收入时只考虑当期收入，而忽视其他因素。然而，一个明显的事实是，人们在形成预期时，都会将政治经济形势、罢工、战争或和平等因素考虑在内。

罗伯特·E·霍尔（Robert E. Hall）和托马斯·S·萨金特（Thomas S. Sargent）发展了理性预期永久性收入假说。理性预期是指人们会利用一切可以获得的信息做出预期。这意味着人们一旦掌握了有关经济形势变化的重大信息，他们对家庭永久性收入的预期就会随之发生剧烈的变化。因此，尽管同当期收入消费函数有所区别，理性预期永久性收入假说同样肯定了消费函数在经济中的重要作用。

为了说明理性预期永久性收入假说的潜力，

经济史学家彼得·特明（Peter Temin）在他的论文《是货币影响造成大萧条吗?》（*Did Monetary Forces Cause the Great Depression?*）（1976）中指出，消费的自主性下降是美国1929—1933年经济大萧条的主要诱因。特明认为消费的下降是无法解释的，因为消费的这一变化与他利用经济计量方法估计得到的弗里德曼消费模型的函数值不符。他在文章中写道："1929年的时候，大多数人都预计良好的经济形势会持续下去。而到了1933年，大多数人都认为不景气的经济局面会继续。在这期间，人们对未来经济的看法发生了改变。"

1160

回顾历史，我们很容易就能列举出许多导致人们改变预期的经济事件，如股市崩溃、银行系统的崩溃、1930年的霍利-斯穆特关税（Hawley-Smoot Tarrif）、增收联邦政府所得税、强化经济监管以及欧洲战争的阴霾等。虽然我们不太可能做到准确地量化这些事件对降低人们的永久收入预期所造成的影响，但是利用理性预期永久性收入假说，我们可以对在上述经济环境下出现的消费骤降现象做出经济学解释，正如我们能够解释在当期收入正常波动的情况下消费仍保持稳定一样。

参考文献

Barro, Robert J. *Macroeconomics*. 3d ed. New York: John Wiley & Sons, 1990. 在该书第14章巴罗对预算赤字的效用进行了分析，包括他提出的"赤字中性原理"。

Blinder, Alan S., and Angus S. Deaton. "The Time Series Consumption Function Revisited." *Brookings Papers on Economic Activity* 2 (1985): 465-521. 布兰德（Blinder）和迪顿（Deaton）考察了短暂的税收变动，包括1968年暂时增加税收和1975年暂时削减税收所带来的影响。他们发现这两项措施均未对消费产生什么影响，进而找到了支持永久性收入假说的论据。

Friedman, Milton. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1957. 弗里德曼对永久性收入假说的经典阐述。弗里德曼将他对消费的解释牢固地建立在经济理论的基础之上，仔细研究了有偏性在经济计量分析中的重要作用，并利用当时可获得的数据进行了实证检验。

Hadjimatheou, George. *Consumer Economics After Keynes*. Brighton, England: Wheatsheaf Books, 1987. 该书是关于消费经济学的一个精彩综述。

Hall, Robert E. "Stochastic Implications of the Life Cycle Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence." *Journal of Political Economy* 86 (December, 1978): 971-987. 霍尔和托马斯·S·萨金特共同创立了理性预期的永久性收入假说。由于存在理性预期，消费支出不会随着收入的变动而缓慢地、机械地发生变化，而是在宏观经济受到"冲击"后瞬间变化。

Hayashi, Fumio. "The Permanent Income Hypothesis: Estimation and Testing by Instrumental Variables." *Journal of Political Economy* 90 (October, 1982): 895-916. 林（Hayashi）的研究表明，因收入变化引起的消费者支出的较大幅度的变动主要发生于耐用消费品的支出上，例如汽车、家用电器和家具等。

Hayashi, Fumio. "Why is Japan's Savings Rate So Apparently High?" In *NBER Macroeconomics Annual*, edited by Stanley Fischer. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1986. 林考察了日本高储蓄率的原因，讨论了是否能够从经济理论中找到对高储蓄率的解释，以及是否应当将其归结为日本人民的"与众不同"。

Katona, George. *The Powerful Consumer*. New York: McGraw-Hill, 1960. 虽然没有使用理性预期永久性收入假说的术语，卡通纳（Katona）进行的这项舆论调查表明，消费者信心会跟随"宏观经济新闻"的发布而发生剧烈的变动。

Modigliani, Franco. "Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations." *American Economic Review* 76 (June, 1986): 297-313. 这篇文章是莫迪里亚尼在诺贝尔经济学奖颁奖大会上的演讲，该文综述了生命周期永久性收入假说的经济学含义。

Sargent, Thomas S. "Rational Expecta-

tions, Econometric Endogeneity, and Consumption." *Journal of Political Economy* 86 (August, 1978): 673-700. 该文可同罗伯特·E·霍尔的论文（见前文）进行比较阅读。

互参条目

The Consumption Function，消费函数；Expectations，预期；The Life-Cycle Model of Consumption，消费的生命周期模型；Marginal Utility，边际效用。

克利福德·F·蒂斯 (Clifford F. Thies) 著
叶　剑　译
何　璋　校

THE PHILLIPS CURVE
菲利普斯曲线

1161 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论

菲利普斯曲线认为通货膨胀和产出之间存在正向关系。古典经济学家认为菲利普斯曲线是一条垂直线，凯恩斯主义者认为它是一条向上倾斜的曲线。菲利普斯曲线的性质是宏观经济学争论的焦点，它关系到经济政策是否能够影响产出，以及如何看待降低通货膨胀的代价。

主要术语

需求管理政策（DEMAND POLICIES）：旨在影响总需求的一组经济政策，包括中央银行对货币供给的控制和政府的支出及税收政策等。

通货膨胀率（INFLATION）：一般物价水平的增长率。

自然率（NATURAL RATE）：与充分就业有关的产出增长率或失业率。

产出缺口（OUTPUT GAP）：产出的实际增长率与自然率之间的差额，是用于衡量过度供给的指标之一。

衰退（RECESSION）：与前一年相比，产出水平的下降。

失业（UNEMPLOYMENT）：衡量过度供给程度的一种指标，以未工作的劳动者占总劳动力的百分比来表示。

综　述

将产出维持在充分就业或自然率的水平和保持低通胀是宏观经济政策的两项主要任务。古典经济学家认为，产出总是接近于充分就业的水平，因此需求管理政策只能影响通货膨胀。而约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）则声称，需求在短期内确实能影响产出，因为产出和失业之间是负相关关系。凯恩斯认为，如果产出低于自然率水平，那么失业率就会上升。

1958年，A. W. 菲利普斯（A. W. Phillips，1914—1975）在绘制不列颠的工资增长率和失业率的图表时发现，在它们之间存在着负相关关系。凯恩斯主义者对这种关系做出的早期解释是：通货膨胀是对过度需求的反应，而过度供给则会缓慢降低通货膨胀。阿瑟·M·奥肯（Arthur M. Okun，1928—1980）设计了一种方法，以把失业率与自然产出率和实际产出率之间的缺口联系起来。当失业率高时，产出缺口也比较大，而通货膨胀则较低。低失业率则和接近充分就业水平的产出联系在一起，根据菲利普斯曲线，这意味着通货膨胀将较高。

20世纪60年代的经济思想认为通货膨胀和产出之间的这种关系是稳定的。自由主义者偏爱充分就业就不得不容忍较高的通货膨胀，而保守主义者要保持较低的通货膨胀也不得不提高失业率并降低产出。20世纪70年代和80年代的经济现实，以及古典和凯恩斯学派的新思想，都否定了这是一种长期关系的看法。20世纪70年代出现了高通胀和高失业并存的“滞胀”现象。在20世纪80年代，美国又经历了低通胀和充分就业并存的经济繁荣。一些经济学家认为菲利普斯曲线所代表的关系是不稳定的。

“新古典”经济学的重新表述早在发现菲利

普斯曲线的变动以前就已经开始。新古典主义理论预言了菲利普斯曲线将会发生变动。在其模型中，市场是连续出清的，而且如果厂商信息充分，那么产出就会维持在充分就业的水平上。这个理论的关键在于相对于所有其他价格的厂商价格，因为厂商只知道自身的价格，但必须猜测所有其他价格。如果厂商能够准确猜出通货膨胀率，那么他就会把自己的产出维持在自然率的水平上。在这种情况下，预期到的通货膨胀，就会等比例地提高厂商的价格和所有其他价格，而不会影响产出。所以，这种包含预期到的通货膨胀的新古典主义模型，和古典模型一样，预言菲利普斯曲线是一条垂直线。

但是，意外的通货膨胀却可以使产出偏离自然率水平。如果实际的通货膨胀率超出厂商的预期，那么厂商就会错误地把自己产品的名义价格的上涨看做是它们的相对价格的上涨，并因而扩大产出；如果实际的通货膨胀率低于厂商的预期，那么厂商又会减少产出，因为它们认为自己产品的相对价格在下降。如果把预测误差定义为实际通货膨胀率减去预期通货膨胀率，那么，按照新古典主义模型，产出与这种预测误差或意外通货膨胀就是正相关的。此时的菲利普斯曲线被称为“预期—扩充”的菲利普斯曲线，它的高度随预期通货膨胀率的变化而变化。因此，如果纵轴代表实际通货膨胀率，那么，预期通货膨胀率的变化就会改变菲利普斯曲线的位置。

1162

通货膨胀和产出之间关系的演变主要决定于预期的形成方式。新古典主义的早期理论采用适应性预期的假设，即预期是逐渐调整的。由于预期误差持续存在，这造成了产出持久地偏离自然率水平。降低通货膨胀也需要几年的衰退才能实现。但在理性预期的假设下，由预期误差所引起的产出缺口则只会存在一期。因此，一旦降低通货膨胀的政策被宣布，并被公众所相信，那么衰退就不会发生了。

凯恩斯主义的重新表述走了一条完全不同的路，虽然它和新古典主义在长期特性上的观点是一致的，但凯恩斯主义模型假定，通货膨胀遵循自己的发展路径，当年的通货膨胀率一般就简单地表示为上一年的通货膨胀率。这个假设的基本原理经常采取一些制度安排的形式，比如为避免实际工资被侵蚀而对工资合同制定的生活费用调整条款。如果没有过度供给和成本推动的冲击，当年的通货膨胀率就会和前一年的完全一样。然而过度供给可以降低通货膨胀率。菲利普斯曲线的斜率乘以产出缺口就得到通货膨胀下降的年率，而非通货膨胀水平。因此，这种新凯恩斯主义理论以通货膨胀的发展路径而非其预期值扩充了菲利普斯曲线。菲利普斯曲线的纵向位置会随着通货膨胀发展路径的变化而缓慢地发生移动。短期内，成本推动也能改变菲利普斯曲线的位置。

应　用

降低通货膨胀是政策制定者关心的主要问题之一。比如，美国国会指示联邦储备委员会在 1995 年年底前，把通货膨胀率从 20 世纪 80 年代末的 5%降到 0。为完成这一指令，联邦储备委员会可制定一项把通货膨胀率从 1990 年到 1995 年每年降低一个百分点的政策。重要的问题是：这项政策会对产出和失业产生什么影响？对于这一问题，新古典主义的回答可能是，如果这项降低通货膨胀的政策是可预期到的，那么它对产出和失业就不会产生任何影响。这个回答也可以这样简单地理解：假定通货膨胀率等于货币供给量的增长率，那么，在这种情况下，也可以假定预期的通货膨胀率等于预期的货币供给量的增长率；只有货币供给量的实际增长率偏离它的预期增长率，产出才会偏离自然率的水平；如果联邦储备委员会宣布了一项计划，并严格地执行它，那么无论通货膨胀降幅多大和降低得多快，都不会引起经济衰退。

凯恩斯主义者坚持认为，货币约束只有通过制造衰退才能降低通货膨胀。通货膨胀降低的速度和菲利普斯曲线的斜率决定了所需要的衰退程度。美国的菲利普斯曲线表明，一个百分点的产出缺口只能使通货膨胀每年降低 0.1 个百分点。换句话说，要使通货膨胀每年降低 1 个百分点就需要 10 个百分点的产出缺口。这表明，如果产出的自然水平是每年 5 万亿美元，那么 10 个百分点就是 5 000 亿美元。因为奥肯

法则表明，在自然失业率之上的每 1 个百分点的失业代表 3 个百分点的产出缺口，而根据一些估计，美国的自然失业率是 5%。所以，凯恩斯主义者的证据认为，为完成国会的五年内把通货膨胀率降低 5 个百分点的指令，需要在 5 年期中保持 8.3%的失业率和 10%的产出缺口。即使通货膨胀的降低是永久的而衰退只是暂时的，许多经济学家也认为这个降低通货膨胀计划的代价太高了。虽然也有其他的菲利普斯曲线的估计表明，通货膨胀每降低 1 个百分点所需的产出缺口，或称“牺牲率”不够理想，但信息表明通过需求约束降低通货膨胀的成本很高。对其他国家菲利普斯曲线斜率的许多估计也显示了与美国类似的牺牲率。

那些在新古典主义和新凯恩斯学派之间采取中间立场的经济学家认为，降低通货膨胀的渐进方法可能会比激进方法付出更高的长期成本。因为他们认为，渐进主义的方法缺乏可信度，而可信的方法会使菲利普斯曲线更加陡峭。在 20 世纪 80 年代，玛格丽特·撒切尔（Margaret Thatcher）首相和罗纳德·里根（Ronald Reagan）总统尝试降低通货膨胀的计划都被认为是强硬的例子，他们不顾对经济的其他影响，试图把通货膨胀率从两位数迅速降到 0。对此，新古典经济学家预言经济仍将保持充分就业；*1163* 而新凯恩斯主义者则认为经济将发生很大的衰退，而通货膨胀将只会略有下降；中间派的观点是，经济至少会发生中度的衰退，而通货膨胀将会比新凯恩斯主义经验模型预言的下降得多一些。

为了弄清楚哪种观点正确，人们可将菲利普斯曲线模型转换成适合预测和模拟通货膨胀的形式。由于美国的失业率大约是 11%，产出缺口接近 20%，凯恩斯主义者坚持认为，这样的过度供给将只能以每年 2 个百分点的速度降低通货膨胀。而实际上通货膨胀下降得更快，这可被看成是中间派或可信度观点的证据。

新古典主义和凯恩斯主义的显然的失败可分别由它们自己学派的理论解释。一些新古典经济学者认为，里根政府的赤字导致供给者不相信他们宣布的限制货币的公告，因此，预期的货币增长高于实际的货币增长，这样新古典主义理论的确能够解释衰退的发生。另一方面，凯恩斯主义者认为，20 世纪 80 年代早期是一个成本推动的时期，凯恩斯主义者的辩解也得到了一些有力的支持。20 世纪 80 年代早期，进口价格曾急剧下降，部分源于美元升值。如果依旧坚持菲利普斯曲线的斜率是比较平坦的假设，并加入进口价格导致通货膨胀的考虑，那么也能充分解释通货膨胀的快速下降。换句话说，中间派的观点是菲利普斯曲线变得陡峭了，而凯恩斯主义的观点是菲利普斯曲线的斜率并没有变化，而是由于成本推动的作用，曲线的位置向下移动了。

相关内容

在许多凯恩斯主义的计量经济学模型中，菲利普斯曲线只是其中的一个方程式，它可以用来预测通货膨胀，但它不是决定产出的核心因素，决定产出是支出和金融部门的任务。但是，由于新古典主义认为只有意外的通货膨胀才有意义以及政策制定者对降低通货膨胀的高昂代价的担忧，菲利普斯曲线就成了宏观经济学主要争议的象征。

实际上，自从 20 世纪 30 年代以来，需求管理政策是否只能影响价格、产出中的任一个或二者兼有，就一直是宏观经济学争论的核心。这些争论实际上涉及经济中的供给部门。经济学者的争论涉及诸如市场是否出清、是适应性预期还是理性预期，以及合同的性质等问题。所有这些供给问题都可以归结到菲利普斯曲线的性质上来。

如果要把经济学理论转化成预测或政策分析的工具，那么标准的技术就是用历史数据来估计出关键参数。如果凯恩斯的观点由于它对理解为降低通货膨胀而采用限制需求的成本问题十分重要而令人信服，则菲利普斯曲线的斜率就是这样一个关键参数。但是，罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas）的批判已经动摇了经济学家对这一方法的信心。甚至在这一对传统政策分析和计量经济学的批评形成以前，新古典经济学家就在他们所发展的新古典主义版本的菲利普斯曲线中给出了卢卡斯批判的例子。可

信度的观点是后来发展起来的，但它可能是卢卡斯批判的另一个例子。

比起 20 世纪 30 年代的经济学家，现代的宏观经济学家也许会使用不同的术语和更复杂的技术，但是，主要的争论仍然是在供给部门方面。有趣的是，欧文·费雪（Irving Fisher，1867—1947）也曾经绘制过一幅和菲利普斯在 20 世纪 50 年代所绘的非常相似的图表。尽管理论家们在一系列供给部门的问题上争论不休，但在宏观经济理论和政策上争论的核心部分仍然可以用菲利普斯曲线的性质来表达。

参考文献

After the Phillips Curve: Persistence of High Inflation and High Unemployment. Boston: Federal Reserve Bank of Boston, 1978. 一本由古典观点和凯恩斯主义观点双方一流的拥护者撰写的论文集。该书试图解释为什么在 20 世纪 70 年代有高失业率的条件下，还会有那么高的通货膨胀。由于这本论文集含有适量的理论和实证讨论，因此非常适合大学生和研究生阅读。

Morley, Samuel. *Inflation and Unemployment*. Chicago: Dryden Press, 1983. 该书对菲利普斯曲线的古典观点和凯恩斯主义观点都做了介绍。适合本科生和一般读者阅读。

1164

Okun, Arthur. *Economics for Policy Making*. Edited by J. Pechman. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1983. 一本论文集。作者是约翰·F·肯尼迪总统和林登·B·约翰逊总统的首席经济顾问，是菲利普斯曲线的凯恩斯主义观点的非常有影响力的发言人与提出者。该书适合从一般读者到研究生的几乎所有人士阅读。

Phelps, Edmund. *Inflation Policy and Unemployment Theory: The Cost Benefit Approach to Monetary Planning*. New York: W. W. Norton, 1972. 这部经典著作综合了菲利普斯曲线背后的理论讨论、通货膨胀和失业的代价，以及菲利普斯曲线对政策制定的意义。该书对一般读者和本科生来说容易理解。虽然有点过时，但对研究生来说也是一本有趣的读物。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Cost-Push Inflation，成本推动型通货膨胀；Demand-Pull Inflation，需求拉动型通货膨胀；Expectations，预期；Inflationary Effects，通货膨胀效应；Macroeconomics: An Overview，宏观经济学综述；Unemployment and Demand Stimulus Policies，失业和需求激励政策。

小 J. 哈罗德·麦克卢尔 (J. Harold McClure, Jr.) 著
刘森友 译
贺力平 校

THE PHYSIOCRATS
重 农 学 派

1165 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济思想史

重农学派通常被誉为赋予经济学理论以系统性方法的最早努力，重农学者们强调自然法则在实现真正的经济繁荣中的极端重要性。他们认为财富的唯一真正来源应该从土地生产物中去寻找，土地的适当开发将促进生产力协调发展。

主要术语

《谷物法》(CORN LAWS)：18世纪对小麦进口征收限制性关税的法规，主要用于英格兰，有时也出现在欧洲大陆地区。

净利润（NET PROFIT)：减去生产成本之后，农业和采矿业活动中创造的实际商品剩余。

不生产阶级（STERILE CLASSES)：社会中那些不从事农业生产或不在其他被认为是"自然的"生产性部门工作的人群。

包税制（TAX FARMS)：政府收取税收的一种间接方法，由私人中间人先向政府交付估计额，然后他们再从欠税的个人那里收取钱款。

综　述

尽管经济学家和历史学家倾向于将法国重农学派视为一个历史现象，但这个学派却为普通经济理论做出了重要贡献，其寿命长于它详尽讨论的18世纪法国所处的特定环境。重农学派的重要贡献表现为它是第一次尝试通过一场运动，来构建一个连接给定经济不同部分的完整理论和实践体系。就此而言，重农学派尽管为19世纪早期的不同学派所取代，但它标志着一个趋势的开端，即力图将经济学整合为一个知识综合体，使其至少具有某种实践应用的现实可能性。

根据严格的辞典定义，重农主义系指政府的总体概念，不必然限于经济活动，并仅服从自然物理法则。这一理论的早期倡导者们实际上已显著偏离了这个一般观念。但毫无疑问的是，作为18世纪启蒙运动的产物，重农学者们有他们自己的看法，相信存在自然法。他们相信，如果自然法被很好地学习并遵从，能够带来有益于整体人类的和谐环境。

在最一般性的表述中，重农主义和后来的马克思主义理论一样，认为任何社会秩序的初始本质基础和外部属性都存在于它所在的经济体制之中。因此，一个关注政治或社会秩序混乱的认真观察者必须首先研究并理解"支配经济生活的法则与常规"，这不只是为了解释，而且是为了影响社会秩序。对重农学派以及研究经济周期的现代学者而言，这个理解基于将所有经济活动都视为物质生产与消费这两个相辅相成阶段之间交替出现的反复性"循环"或可预测的周期。在重农学派看来，这种普遍的经济现象的动态结果（也就是它的生产效率），依赖于一个单一的关键变量："自然经济的生产"（也就是来自土地的生产，主要指农业与采矿业）创造"净利润"的能力。对于重农学派来说，净利润就是按市场价值计算的超出生产成本的可消费物品剩余。这种剩余就代表了一种"实际财富"，远胜于那些"不耐用"（潜在地不可使用）的资本品，比如建筑物、机器以及货

币账户。它是衡量一个社会经济繁荣程度的更加可靠的依据，也是判断将利润投资于经济扩张的实际可能性的更可靠的依据。根据不同社会从农业和采矿业创造纯产品的不同成效水平，国与国之间普遍经济繁荣的程度会不同。因为这一基本论点是他们理论的中心，所以重农学派主张每一项政策都应旨在促进农业与采矿业的生产达到最高可能水平。

重农学派坚持认为，中间人在产品生产与分配过程不同阶段的干预，会降低经济绩效和繁荣的整体水平。这类干预的例子有很多，但重农学派特别关注政府控制，如垄断、过度且不平等的税收、欧洲封建主义以及旧政体的庞大残余。后者主要表现为商业公司（限制性行会）以及对基于有限制的自身利益的工业发展的过分重视。

1166

在根本上，重农主义认为，社会经济组织的若干基本因素——土地的私人产权、完善的法律规章，以及劳动力与市场物品的自由流动——的协调性将有利于一个“真正”的、健康的资产阶级的出现，他们会从和谐繁荣社会的整体利益中找到自己的利益。在某种现实意义上说，重农主义的开创者们认为经济发展与社会发展是密不可分的，强调通过开发自然经济来增加自然繁荣，这将减少对立集团（或阶级）之间为特权而进行的竞争，这种竞争最终会使大家都得不偿失。

应　用

如果可以说重农主义体系已被应用于18世纪期间或之后的历史实践中，那它肯定不是以其理论开创者们所设想的“纯粹”形式，而是通过采纳他们某些具体建议的零星立法的形式。重农学派希望通过强调“自然”生产以及生产与服务的自然流动来达到经济均衡，这一希望引出了谁来为促使这一过程出现创造最优条件的政治责任问题。重农学派反对18世纪中期的独裁和专制的君主统治，这已是相当清楚的事实；但不清楚他们是否认为在没有政府合作的前提下“自然经济”也能实现。实际上，历史表明，当重农学派思想得到法国王室行政官员的支持时，“官方”支持者通常偏向于政府权威下的这种或那种形式的权力分享式经济改革方案。这一现象的最好事例可能是路易十六的财政大臣安·罗伯特·雅克·杜尔阁（Anne Robert Jacques Turgot，1727—1781）在大革命前的生平事迹，他本人也致力于重农主义事业。

尽管大革命前夕法国的动荡政治局势最终阻碍了杜尔阁将重农主义原理运用于法律的所有努力，但是他所提出的计划仍值得一提。重农主义运动受到18世纪后期法国以及欧洲其他地区的动荡政局的阻碍，但是后世的立法者们在19世纪的几十年里以“自由主义”经济政策的名义推出了相同或相似的措施。特别是，杜尔阁试图废除在法国境内农业商品自由流动的人为障碍，尤其针对私人农场主的主导产品小麦；试图统一劳动力市场标准，尤其是废除令人憎恶的徭役，即农民为“公共的”（王室或某些特权贵族的）工程提供无偿劳动服务；试图消除手工业行会的限制性影响。

尽管这些重农主义原则有可能使18世纪后期法国经济取得较高水平的均衡，反“自由市场”改革的舆论事后看来是政治上的不幸，这不仅是对于杜尔阁和他的最著名的后继者、效力于命运不佳的波旁王朝的雅克·内克尔（Jacques Necker，1732—1804）而言，对于1789年以后整个法国的政治和经济体制而言也是如此。尽管有这样的挫折，结果仍是清楚的：经历了1789年至1815年的革命震荡之后，欧洲的社会和政治结构已发生调整，重农主义的一些实用见解逐渐成为受到自由主义风气促进的立法主流。尤其是不能忽视这样一个趋势，即最终建立对土地自由享有的完全财产权（在拿破仑和后拿破仑时期的法国以及欧洲大部分地区），以及废除或至少降低阻碍基本农业商品便利交易的国内和国际关税壁垒。这种废除最初发生在19世纪中期的欧洲和美国，尤其是在1871年德意志各省正式在政治上统一之前的关税同盟（Zollverein）。

1167

上面所说的重农主义原理的渐进运用，尤其是那些旨在方便农产品从生产地流通到更宽阔的市场的努力，不应该与重农主义学派更为

理想主义的或哲学的原理相混淆。当19世纪资本主义向前迈进之时，这些原理大多数都已成了历史的陈迹，因为资本主义优先考虑的是工业发展，而不只是农业发展。

相关内容

重农主义理论及其早期的运用都可以追溯到18世纪中后期的法国，那时正是启蒙时期中理性运动汹涌澎湃之际。这一时期人们对自然法则的信仰表现在许多领域中，包括从自然科学到宪政秩序的早期学说。重农主义的政治经济学"学派"及其开创者们处于这两个极端之间的中间位置。

有三位人物可被认为是重农主义运动的开创者或宣扬者：弗朗索瓦·魁奈（François Quesnay，1694—1774），即国王路易十五及其情人庞巴度夫人（Madame de Pompadour）的内科医生；米拉波侯爵维克多·里凯蒂（Victor Riqueti，the Marquis de Mirabeau，1715—1789）；以及魁奈思想的主要阐释者皮埃尔-萨缪尔·杜邦·德·内穆尔（Pierre-Samuel du Pont de Nemours，1739—1817），他于1767年第一次使用重农主义这一术语。

魁奈1757年为丹尼斯·狄德罗（Denis Diderot）著名的启蒙主义著作《百科全书》（*Encyclopédie*）撰写题为《租地农场主》（Fermiers）的文章，首次确立了后来成为重农主义学派特征的若干原理：农业的中心地位及其他"自然的"生产方式。发起这场运动的另一篇著作是魁奈和米拉波（Mirabeau）于1764年出版的名为《乡村哲学》（*Philosophie rurale*）的一本书。但是，迄今为止最完整的重农主义著作是魁奈的《经济表》（*Tableau écomomique*）。正是这本书引起了许多担任波旁君主国财政与经济管理关键职位的人士的注意。他们中的一些人，包括两位大革命前非常著名的大臣，杜尔阁和内克尔，甚至在他们18世纪70年代至18世纪80年代间的政治生涯中致力于在实践中推行重农主义原则。

从1766年开始到1772年被迫停刊，一份广受认可的文学政治期刊《公民历史》（*Ephémérides du Citoyen*）成了广泛传播重农主义的喉舌，这是因为它的创办者N. 勃多（N. Baudeau）转向了重农主义事业。在这份期刊中，许多作者与魁奈一道声讨他们认为对"自然经济"最有害的障碍。这些障碍包括行会的排外主义、繁重而过时的地产税（重农学派主张以单一地租税来取代），以及对重要关键商品（主要是谷物）人为地实行的固定价格。

最后，在魁奈于1772年去世两年后，发生了一件对重农主义事业有重大影响的事件，这就是杜尔阁被任命为总审计长的王室职位，他公开支持重农主义原理。

杜尔阁的家庭与王室有关系，自己还做过国王的省监督官（税务经纪人），他有很大的政治影响力和相关经验。不仅如此，他还写过几本有关重农主义理论和应用的重要著作。

显然，杜尔阁从一个相对偏远的职位调到巴黎任总审计长，原因之一就在于重农学派（尤其是杜尔阁本人）所关注的话题已流行于当时的宫廷和沙龙中。但是，必须加以区分的是，18世纪后几十年间对重农主义进行讨论（不妨说许多这些讨论是肤浅的）的特定社会文化环境，与杜尔阁和其他人运用其原理做出实践尝试的实际环境，两者是有差别的。

参考文献

Fox-Genovese，Elizabeth. *The Origins of Physiocracy*. Ithaca，N. Y.：Cornell University Press，1976. 该书主要关注两个人的生平和创新贡献：弗朗索瓦·魁奈和米拉波侯爵维克多·里凯蒂。第7章专门论述魁奈的主要著作《经济表》（1758）。

Meek，Ronald L. *The Economics of Physiocracy*. Cambridge，Mass.：Harvard University Press，1963. 米克（Meek）提出的一些观点受到其他学者［尤其是吉安尼·瓦吉（Gianni Vaggi），参见下一参考书目］的质疑，但他通常被认为是有关重农主义的英语作者中最博学的学者。

Vaggi，Gianni. *The Economics of François Quesnay*. Durham，N. C.：Duke University

1168

Press, 1987. 与这里列出的其他著作相比，瓦吉的著作较少涉及生平和政治事迹，他主要关注重农主义思想的概念，例如"商品的基础价格"、"利润作为剩余的暂时份额"等等。

Weulersse, Georges. *La Physiocratie a la fin du regne de Louis XV, 1770—1774*. Paris: Presses Universitaires de France, 1959. 这本书全面地描述了重农主义者安·罗伯特·雅克·杜尔阁担任大臣时的情况（参见下一参考书目），主要论述重农主义原理的背景，以及法国在路易十六时代所面临的经济困境。路易十六任命杜尔阁担任当时摇摇欲坠的法国财政部的首脑。

Weulersse, Georges. *La Physiocratie sous les ministères de Turgot et de Necker, 1774—1781*. Paris: Presses Universitaires de France, 1950. 韦勒塞（Weulersse）通常被认为是关于重农主义运动最有成就和研究最深入的法国学者。这本专著考察了法国大革命之前的几年，两位杰出的政府大臣对重农主义纲领的运用的政治实践层面。

互参条目

Agricultural Economics，农业经济学；Free Trade and Protection，自由贸易与保护；The History of Economics，经济学史；Mercantilism，重商主义；Property Rights，产权。

拜伦·D·坎农（Byron D. Cannon） 著
付方赞 译
狄承锋 校

POLITICAL ECONOMY AND ECONOMICS
政治经济学和经济学

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济思想史

“政治经济学”和“经济学”是历史上关于经济研究的不同术语。它们不同的用法经常反映出使用者的经济学观念。

主要术语

古典政治经济学（CLASSICAL POLITICAL ECONOMY）：参考亚当·斯密（Adam Smith）、大卫·李嘉图（David Ricardo）、卡尔·马克思（Karl Max）以及他们的追随者的著作或研究方式。

边际学派经济学（MARGINALIST ECONOMICS）：经济学的一个类别，和新古典以及当代主流经济学内涵一致。

重商主义（MERCANTILISM）：16世纪和17世纪流行于欧洲的经济哲学，它强调经济活动中的政府管制。

新古典经济学（NEOCLASSICAL ECONOMICS）：经济学的一个类别，和当代主流经济学内涵一致。

重农主义（PHYSIOCRACY）：与弗朗索瓦·魁奈（François Quesnay）有着密切联系的18世纪的经济学说，认为土地是所有财富的源泉。

激进政治经济学（RADICAL POLITICAL ECONOMY）：经济学的一个类别，批评资本主义和主流新古典经济学，受卡尔·马克思影响。

综　述

“政治经济学”和“经济学”指的是经济研究。对术语的选择反映了历史上变化的关注点以及主导学术界的主题的转换。不过，现代用法揭示了“政治经济学”和“经济学”所代表的广泛多样而且经常是相互矛盾的概念。

“经济学”起源于希腊语 *oikonomia*。亚里士多德（Aristotle）指出它是“家政管理”的一个分支。17世纪的重商主义学者们将“政治”这个术语引入到“经济学”中，以便将政府财政与经济结合起来精心研究，如同将家庭财政与家政管理结合起来进行研究一样。法国重商主义者，如安东尼·蒙克列钦（Antoine de Montchrétien，1575—1621）和路易·德·图克·德·马耶尼（Louis de Turquet de Mayerne）（？—1618），最早将“政治经济学”作为一个术语和研究领域来讨论。

“政治经济学”的现代先驱是18世纪英国学者詹姆斯·斯图亚特（James Steuart，1713—1780）和亚当·斯密（1723—1790）。受重农主义者的影响，除了传统上对国家财政和经济管理的关系之外，斯密将经济增长的性质及源泉的考察作为政治经济学的一个主题。19世纪英国学者，最为著名的是大卫·李嘉图（1772—1823）和约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873），继承斯密开创性的工作建立了古典政治经济学。这些学者分析了经济增长的性质和社会主要阶级间财富的生产

和分配。

19世纪末期，古典政治经济学传统分别走上两条背道而驰的道路。一方面，卡尔·马克思（1818—1883）在批判古典政治经济学家的同时，研究他的前辈们关注的核心主题。他批评了政治经济学家将资本主义作为不变的和外生的现象，而对作为剥削和利润源泉的生产视而不见的倾向。不过，马克思的分析方法一直在强调经济的历史学和社会学分析角度。另一条道路深受威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons，1835—1882）、卡尔·门格尔（Carl Menger，1840—1921）和里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras，1834—1910）的著作的影响，带来了新古典经济学的兴起。同古典经济学所关注的增长、生产和分配相反，这些边际学派经济学家集中研究的是资源的交换和分配。因而，古典政治经济学家的历史学和社会学角度让位于更加抽象和演绎的分析方式。到1890年，阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）在他的极具影响力的著作《经济学原理》（*Principles of Economics*）中将“政治”从“经济学”中去掉了。

20世纪，经济学和边际主义经济学（或新古典经济学）联系起来，主要关注稀缺资源在竞争性使用中的分配问题。在这种意义上，经济学就类似于价格理论。尽管某些人继续把“政治经济学”和“经济学”作为同义词使用，但是权威的用法是新古典经济学习惯使用的经济学。

1170

第二次世界大战后已经可以看到政治经济学的复兴。当时出现了两个主要的、相冲突的变体——左翼和右翼。左翼同马克思的著作相联系，在这种意义上，政治经济学有时就等同于马克思主义。激进政治经济学的兴起源于20世纪60年代由学生运动和反越南战争运动引起的激进政治思想的复活。左翼政治经济学的一个共同特征是对经济运行的更广泛的社会背景的关注，以及对于资本主义和主流经济学的批判态度。右翼政治经济学同经济学中的芝加哥学派相联系。这一分支的学者，如小詹姆斯·M·布坎南（James M. Buchanan，Jr.），致力于将新古典经济学应用到其他非经济的社会领域中去。例如，经济学的理论和方法被用于研究公共政策。

应　用

通常，“政治经济学”和“经济学”是描述经济研究的同义术语。不过，选择哪个标签可能会显示出经济学家在理论、方法论和政治上的方向。对一些人来讲，它是一个有着多种意义的有争议的术语。不过，通常这两个术语是可相互交换使用的，对术语的选择没有实质性的影响。

批判主流新古典经济学的学者们经常自称为政治或激进的经济学家。这个选择表示他们将致力于在更广的历史、制度、政治和社会背景中研究经济现象。它也表示这些经济学家们的研究方向与过去及斯密、李嘉图和马克思的传统相一致。最后，它可以揭示经济学家们的政治和道德定位。政治经济学家们经常批判资本主义，希望许多现存的资本主义制度如果不能够完全改革的话，至少可以进行改良。例如，发展经济学的奠基著作之一是保罗·A·巴兰（Paul A. Baran，1910—1964）所著的《增长的政治经济学》（*The Political Economy of Growth*，1957）。他有意识地选择“政治经济学”来代替“经济学”。巴兰认为，对殖民和后殖民社会（经常指的是第三世界）的增长性质的研究，要求理解历史背景以及经济运行的更广的政治和社会背景。

右翼的成员也采用了“政治经济学”这一术语，以便同主流经济学家区别开来。这么做是为了表明研究的对象不是经济，而是将经济理论用于非经济的制度和活动的研究上。这个理论观点通常与政治权利相关，因为它通常主张减少政府福利和政府不干预经济行为。例如，詹姆斯·E·阿尔特（James E. Alt）和K·亚力克·克里斯特尔（K. Alec Chrystal）将他们的书命名为《政治经济学》（*Political Economics*，1983），因为他们认为经济理论和经济原理能被用于政治研究。所以，这是与巴兰所使用的“政治经济学”意义截然不同的另一极。确实，这两本书之间几乎没有一个趋同点。

最后，许多当代经济学家也采用“政治经济学”这个术语。这个选择没有理论、方法论或政治上的意义。所以，在指出了一些关键的区别之后，重要的是要注意到术语上的混淆是普遍的，通常“政治经济学”和“经济学”在经济研究上是同义术语。

相关内容

科学要求标签，然而相同的标签能够指代不同的活动类别。而且，不同的标签也可能代表本质上相同的事物。当应用到“政治经济学”和“经济学”这两个术语上时，这些表述都是适宜的。

“经济学”在最初的希腊语中的意义等同于当代的“家庭经济”。“经济学”的现代意义在19世纪开始流行，那时经济成了独立于其他社会现象的一个研究目标。如果说，当经济开始有了它自己的独立于人们主观愿望和政府干预的生命时，一个学术分支会发展以研究这些现象，这是准确的。然而，同时，正是经济学科学首先把经济作为独立于政治和社会关系的实体，这样的说法也是同样正确的。例如，古典政治经济学没有对研究目标做出这样的假定。

1171 在对“政治经济学”和“经济学”术语的选择中存在着大量模棱两可的情况。最大的歧义来自经济学专业组织，尤其是在美国，在那里对基础术语的理论讨论可能不属于学术讨论范畴。

参考文献

Hont, Istvan, and Michael Ignatieff, eds. *Wealth and Virtue: The Shaping of Political Economy in the Scottish Enlightenment*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1983. 一本关于古典政治经济学起源的论文集。

McNally, David. *Political Economy and the Rise of Capitalism*. Berkeley: University of California Press, 1988. 对政治经济学的兴起进行了修正性描述。

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. 1890. 8th ed. London: Macmillan, 1920. 现代经济学最有影响的著作之一。

Marx, Karl. *Capital: A Critique of Political Economy*. Translated by Ben Fowkes. New York: Vintage Books, 1977. 德文原版以 *Das Kapital* 之名于 1867 年出版。这是古典政治经济学的最后著作，也是当代激进政治经济学的起点。

Myrdal, Gunnar. *The Political Element in the Development of Economic Theory*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1954. 一本介绍政治经济学和经济学历史的书，它强调政治上和意识形态上的要素。

Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press, 1954. 关于经济学历史的最有力的分析之一。

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 1776. Reprint. Oxford, England: Clarendon Press, 1976. 政治经济学历史上最有影响力但被最广泛误解的著作之一。

互参条目

Capitalism，资本主义；Classical Economics，古典经济学；Economists，经济学家；The History of Economics，经济学史；Marginalist Economics，边际学派经济学；The Market and Basic Economic Questions，市场和基本经济问题；Marxist Economics，马克思主义经济学；Neoclassical Economics，新古典经济学；Politics and Economics，政治学和经济学；Socialism，社会主义。

约翰·利 (John Lie) 著
徐鹏雨 译
狄承锋 校

POLITICS AND ECONOMICS
政治学和经济学

 经济学类别：一般经济学

研究领域：经济思想史

政治体系作为政府进行决策的机构框架，依赖于经济体系来提供税收收入、借贷资金以及商品与服务的供给，这些都是政府正常运转所必需的。政府政策赖以产生的政治体系决定了公共部门与私人部门的界限，并影响经济体中私人部门的行为。

主要术语

需求管理（DEMAND MANAGEMENT）：影响整个经济中商品和服务的总支出水平的政府政策。

外部性（EXTERNALITIES）：一项活动的显性成本或收益影响到决策者以外的人的情况。

财政政策（FISCAL POLICIES）：与税率、政府支出和公共债务有关的政府政策。

游说（LOBBYING）：出于个人目的，通过与政府官员，尤其是立法者密切交往，试图影响政府行动的努力。

政治学（POLITICS）：社会权力和影响的重要方面，特别是关于由哪些人行使政府职权，以及他们如何获得并使用这些权力。

寻租（RENT-SEEKING）：利用政治影响，而非通过经济生产力，来获得收入或财富的努力。

转移支付（TRANSFER PAYMENT）：一种政府支付（例如失业补助、福利金或者社会保险救助金），接受者并不提供相应的一些当期商品或服务。

综　述

政治体系由个人和集团的关系网络构成，该网络产生了社会中，主要是政府内的权力模式。在西方民主国家例如美国，政治体系包括有组织的政治党派，他们为公共机构提名候选人，并支持他们的选举。在欠发达国家，政治体系更可能牵扯进家族关系、宗教信仰、种族身份、个人忠诚和庇护。这些在高度发达的国家同样重要。

政治学涉及政府。对于个人而言，政府有三种主要角色。首先，政府是一些由公众选举出的人。对他们来讲，政治的重要性高于一切。候选人根据他们所观察到的选民的需要来调整他们的承诺和行动。因为政治竞选活动花费很大，候选人将尽力通过选择合适的承诺和行为来获得竞选资金。其次，一些人作为被选举官员的亲密同盟被指派到高级管理位置。这些职位也被看做是具有很强政治性的。再次，为政府工作的大多数成员是职业的公务员或军人，他们因自身的技能而被雇佣，因此可能离党派政治相当遥远。在雇佣大量专业工作者的政府机构中，如邮局、公立学校系统或者军队，这些雇员群体可能是非常有力的有特殊利益的游说群体。

现代经济分析认为，在政府部门扮演这三种角色的人将会像社会其他人一样受到激励——他们将会追求可觉察的个人私利。一个民主的政治系统内，一些党派或候选人必须为赢得选举而竞争，这是一种激励政府官员更关注公众需要的方式。

现代政府是在一个买和卖的环境下产生的。政府购买所需要的商品和服务，以便实现它们的功能。政府主要通过自愿雇佣合同来雇佣人员。征兵是一个例外，但是在美国，服兵役从20世纪70年代早期开始就已经变成自愿行为。政府从私人生产者那里购买大量的商品：枪和弹药、公共建筑所需的混凝土和木材、纸张、打字机以及办公室用的计算机。政府获得这些商品和服务的能力反映了经济活动的水平——无论是高生产率、物质充裕的政府，还是低生产率、物质匮乏的政府。

因为政府需要购买商品和服务，所以它们需要钱。非共产主义型政府主要依赖于税收收入。对个人纳税者而言，税收支付是一种强迫性支付，并非出于自愿。不过，在一个民主的政治环境中，纳税者作为一个群体对税率水平有许多影响。总的来说，纳税意愿可能是衡量人们对政府服务进行支付的意愿的一种方式。

1173

政府也可能在支出超过税收收入时发生赤字，这可能是由于发行债券和其他借贷等融资行为，也可能只是由于货币创造。通过货币创造为政府融资（经常通过从诸如联邦储备银行的中央银行借钱）可能表面看来是一种无须代价的融资方式，但事实上是冒着通货膨胀的风险。发行债券对政府的影响是支付利息的成本，它可能使后来的赤字更大。大规模的政府赤字可能是一种信号，它表明政府的花费超过了公众所愿意支付的，这就意味着资源被错误配置了。

另一方面，经济体系受到政府政策显著影响。在一个中央控制体系如苏联的体系中，大多数主要的经济决策由政府做出，这些经济决策也就是政治决策。苏联的政治决策主要关注苏联在国际中的影响力和在境内的控制力。

在西方工业化国家，大多数经济活动由追求利润的私人厂商来执行。在所有现代化国家，私人经济都受到各层政府政策的影响。货币和财政政策对总需求施加主要影响，进而对产出、价格、利率和汇率等施加影响。政府在一些部门实行垄断政策，如邮政服务、电力、电话服务和水供应，但却可能对私人部门的垄断提起诉讼。税收不仅提高了收益，而且可能令一些群体获益而以某些群体受损为代价，例如保护性关税。政府对劳动关系的许多领域都加以管制和调查，反映出对公平和消除卫生安全风险的关注。但这些管制和调查有时也会使一些工人获益而以另一些工人受损为代价。政府也支付巨额资金给它们的雇员或以转移支付的形式支付给弱势群体，例如退休者、残疾人或病人、失业者和穷人。

这些政府政策能够显著影响个人或厂商的经济福利。所以，人们有强烈的激励，试图利用政治过程来赢得更大份额的政府利益。大多数政治过程只是演绎成有组织的游说集团争夺更大份额的国民产出的竞争。政府不是一个中立的、没有偏见的权威，而只不过是另一个由自利个体组成的集团，它的行为受到回报和惩罚的影响。

应　用

因为政治过程通常表现为争夺资金，某些观察者认为政治是一种肮脏的事务。一种传统的办法是尽力限制政府在经济中的角色，以此减少政治上取得胜利所能得到的“战利品”。在世界上许多国家，20世纪30年代的大萧条和第二次世界大战导致了政府在经济中的作用的大幅度提升和新项目的建立。一旦项目付诸实施，政府的项目就趋向于创造一个政治力量强大的既得利益者，他们通常能够阻止那些计划被撤除。大多数非共产主义的工业化国家形成相似的政府角色——庞大但并不完全主宰的政府，政治体系已有或多或少的民主。对大多数这些国家而言，下列考虑非常重要：外部性、强制、寻租和收入再分配、生产者集团偏见和政治生活的短期性质。

当一项活动或交易的成本或利益影响到与该活动或交易的决策不直接相关的人时，外部性就存在了。外部性的出现使一项活动的社会成本和私人成本之间或者社会利益和私人利益之间存在差距。污染代表了一种类型的外部性，它的社会成本要高于据以制定生产决策的私人成本。教育代表另一种类型的外部性，它的活动除了给学生和他们的父母带来利益外，

也给其他人带来利益。在外部性显著的地方，私人经济决策并非是社会最优的。高污染产品可能会超量生产，然而教育可能会生产不足。1174 政府行为能够通过税收、限制污染或资助教育来缓解这些问题，但是外部性难以度量。因此，有关外部性的政治决策经常带有强烈的政治性。

强制是另一个问题。控制警察和军队的政府很有可能会利用这些武装力量，而政治体系的一个主要任务是阻止拥有巨大政治权力的人为了他们的利益滥用权力。政治上存在争议的领域包括：政府强制征税、征兵、对个人财产的剥夺以及对某些私人行为，如流产以及毒品和酒精消费的禁止。政治体制总有这样的风险，即多数人将可以利用政府强制力来对抗少数人。

第三个考虑是寻租和收入再分配。在20世纪，它已经是一个被广泛接受的原理，即政府能够合法地对获取收入的能力受到削弱的“弱势群体”进行收入再分配。不过，“公平”的定义可能会相当含糊。力量强大的游说者可能影响很多政府政策，以便给他们的委托人提供直接或间接的经济利益。退休人员已经能够获得大量的养老金和其他一些老年福利，他们有更多的时间来参与政治活动。工业企业已经为垄断特权、补贴、税收优惠和有利可图的政府合同进行了成功的游说。所谓“寻租”行为，就是为了通过政治特权不劳而获所做的努力。

当人们的收入等于生产活动的回报时，市场经济通常是运行得最好的。政治体系越是回报那些没有生产率的人，同时相应地加重具有生产率的人的财务负担，那么经济将会受到损害，所面临的风险就会越大。

另一个问题是生产者集团的偏见。最有效率的游说活动通常由因一项特别的法案或政策获得或失去很多利益的集团来执行。生产者集团可能会受到关税、税收和与他们的特定产业相关的规范性政策的严重影响。相反，消费者购买许多产品，通常不会受到任何一项商品价格变动的严重影响。关税和其他进口限制是一个具有代表性的领域，生产者集团已经能够通过政策获得更高的价格，这些政策对于消费者来说是具有很大危害的，可能会削弱经济的总体产出。

对于工业化国家而言，最后需要考虑的是政治生活的短期导向。政治家们需要考虑下次选举。在美国，许多官员必须每隔两年频繁地为了重新竞选而奔波。这个时间框架给出了行动的升水，带来快速见效且受欢迎的短期利益，即使长期结果可能会受到损害。因此，增加政府在受欢迎项目上的支出、减少税率而不考虑赤字在政治上都是有利的。长期的负担来自于国债的增长和利息支付的增长，而这个负担可能会被忽视。有时，提供较低的利率或通过货币扩张提供信贷在政治上很受欢迎。通货膨胀提高的长期趋势可能被忽视。如果需求刺激和选举在时间上保持一致，那么“政治商业周期”就可能会产生。

相关内容

亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）的伟大著作《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）主要关注政治学和经济学相互影响的领域。斯密已经警觉地意识到，在英国，政治上的强势集团能够利用政府政策来增进他们的利益，损害效率和公平，特别是针对工人阶级。斯密提倡限制政府的经济角色，以便限制私人俘获公共权力的机会。

在19世纪的大多数时期，经济学者往往将经济学称为“政治经济学”，他们认识到这个话题经常牵扯到公共政策颇具争议的领域。约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873）的《政治经济学原理》（*Principles of Political Economy*，1848）试图指出政府在经济领域中所能做和不能做的事情。穆勒担心，政府若承担太广泛的职责，会损害效率和民主性。随着年龄的增大，穆勒越来越关注社会不公，特别是广大工人阶级和妇女的地位，因此也越倾向于接受政府干预。

和穆勒同时代的卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）提出了一种理论，认为政

1175 治反映的是统治阶级的利益。在马克思主义时代，统治阶级指的是资本家或“资产阶级”。马克思自己并没有为理想的共产主义社会提供一个详细的蓝图，现代马克思主义者通常引用他的教义，主张在经济上扩大国家权力，特别是1917年后的苏维埃共和国。

大多数工业化国家，包括美国，自20世纪30年代大萧条和第二次世界大战开始，经历了政府在经济角色中的提升——成为一个“福利国家”和“战争国家”的结合体。在这段时期的大多数时间，西方经济学家广泛地著书立说，指出市场失灵的出现给私人经济带来问题，为政府留下了重要的机会。不过，随着时间的推移，许多干预主义计划遭到失败，未能达到目标，一个更为中立的观点产生了。主要贡献是由诺贝尔经济学奖获得者小詹姆斯·M·布坎南（James M. Buchanan, Jr.）做出的，他开创了一个完整的经济学领域，即众所周知的“公共选择”或“公共经济学”。这种类型的分析研究了政府失灵和市场失灵，认识到政府中的人员也像社会其他成员一样自私自利，政策也应据此制定。、

在美国，对政府干预主义的热情的丧失主要源于一些措施的失败，如银行存款保险和总统林登·B·约翰逊（Lyndon B. Johnson）“向贫困宣战”的计划。国际上，20世纪80年代末期，在许多东欧国家，共产主义政权的瓦解使人们重新评估政府的角色。

参考文献

Buchanan, James, et al. *The Economics of Politics*. London: Institute of Economic Affairs, 1978. 该书包括了诺贝尔奖获得者布坎南对公共选择经济学所做的极好的非技术性综述，附有参考文献。其他论文研究了市场失灵、政治商业周期、官僚政治和其他相关问题。

Buchanan, James, and Gordon Tullock. *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: University of Michigan, 1965. 公共选择分析的两个奠基人所做的一个经典分析。虽然有些材料技术性比较强，但大部分对于非专业人士来说还是通俗易懂的。

Dahl, Robert A., and Charles E. Lindblom. *Politics, Economics, and Welfare*. New York: Harper, 1953. 一位政治科学家和一位经济学家合作进行的一项广泛分析，其中特别强调了诸如控制、组织行为和讨价还价等问题，内容较深。

Downs, Anthony. *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper, 1957. 用简单的说明表达了深刻的思想。是将经济学逻辑用于政治过程的先驱。

Galbraith, John Kenneth. *The Affluent Society*. Boston: Houghton Mifflin, 1958. 加尔布雷思（Galbraith）认为社会对于为公共部门提供充足的资源存有很强的偏见，这是一个和詹姆斯·布坎南针锋相对的看法。加尔布雷思的风格比较通俗化，但是他的论据和分析的标准不太获得专业人士的认可。

Rosen, Harvey S. *Public Finance*, 2d ed. Homewood, Ill.: Irwin, 1988. 这是一本供本科生使用的系统的教科书，对核心概念进行了很好的回顾，并给出了简明的参考文献。第6章是关于公共选择，第7章是关于外部性。

Stigler, George J. *The Citizen and the State*. Chicago: University of Chicago Press, 1975. 这本书的作者是诺贝尔经济学奖获得者斯蒂格勒（Stigler），书中体现了其智慧和风格、深刻见解和创意。该书包含了一些有关经济政策的很简明的文章，特别分析了对私人产业设立管制项目的原因及其影响。

Tufte, Edward R. *Political Control of the Economy*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1978. 这本简明易懂的文献提出了美国和其他西方国家已经出现了宏观经济的政治商业周期的论据，证明在选举之前的短期内通常存在需求刺激。

互参条目

Collective Action vs. Market Action，集体行为和市场行为；Deficit Financing，赤字融资；Externalities，外部性；Law and Econom- 1176

ics，法和经济学；Political Economy and Economics，政治经济学和经济学；Public Choice，公共选择；Regulation and Deregulation，管制和放松管制；The Shortsightedness Effect and Government Failure，短视效应和政府失灵；Voting and Public-Sector Action，投票表决和公共部门行为。

保罗·B·特雷斯科特（Paul B. Trescott） 著
徐鹏雨 译
贺力平 校

POLLUTION ECONOMICS
污染经济学

1177 **经济学类别**：福利经济学

研究领域：卫生、教育和福利理论；自然资源

污染经济学旨在研究减少环境损害的应对政策，并确保这些政策不会给产出、就业、价格、工资和利率带来显著的长期性影响。

主要术语

外部成本（EXTERNAL COST）：一个人或一个厂商带给其他人或其他厂商的成本，该成本的承担者不可能获得补偿（如果一位吸烟者将烟吹到不吸烟者的脸上，不吸烟的人就承担了外部成本，因为他或她不能从吸烟者那里得到对这种不舒服感觉的补偿）。

免费搭车者（FREE-RIDER）：使用资源而不付费的个人或厂商。

消除污染的边际收益（MARGINAL BENEFIT OF POLLUTION ABATEMENT）：减少一单位污染水平给社会带来的价值。

消除污染的边际成本（MARGINAL COST OF POLLUTION ABATEMENT）：减少一单位污染水平所需支付的成本。

污染单位（UNIT OF POLLUTION）：污染物的物理数量指标，可用来测量污染存在的程度；例如，"每百万单位中的含量"可以用做测量乙烯基氯化物污染的单位。

综　述

污染经济学旨在研究减少环境损害的应对政策，并确保这些政策不会给产出、就业、价格、工资和利率带来显著的长期性影响。在20世纪60年代后期，越来越多的人把污染看做一个严重的问题，污染经济学开始成为人们感兴趣的领域。在那个时候，污染经济学开始通过分析个人、厂商和政府部门产生污染的原因研究反污染政策，以确保政策不会阻碍经济增长。这些经济学家相信只要他们首先了解了污染者的动机，就能够制定出在长期内将会取得成效的反污染政策。

污染经济学家很快认识到如果某一资源的所有权没有界定清楚，或者产权不能被强制实行时，个人、厂商和政府部门就会滥用资源。个人不能将他（她）的垃圾倒在邻居的院子里，因为那个院子的所有权是界定清楚的；邻居可以把倒垃圾的人送上法庭，并且获得损害赔偿。但在过去，个人可以将他（她）的垃圾倒在大海里，因为大海的所有权没有得到明确界定。没有人能把倒垃圾的人送上法庭，也不能获得对在大海中他（她）所受损害的补偿；也就是说，倒垃圾的人为他（她）的邻居带来了外部成本。所以，个人为了避免处理垃圾的成本支出，就有向大海倒垃圾的动机，或者说，想做一个"免费搭车者"。类似的，一个厂商不能将生产过程中的副产品倒在邻居家的院子里（因为这个院子的所有权被清楚地界定了），但在过去，厂商可以将生产过程中的副产品倒在水域里或排到大气中，因为没有人能将这个厂商告上法庭，从而获得对他（她）所受损失的补偿；也就是说，厂商会给其邻居造成外部成本。就像个人一样，为了避免处理副产品的成本支付，厂商有动机将生产过程中的副产品倒入海洋。结果是，厂商也试图成为一个"免费搭车者"。

很多非经济学家认为污染是资本主义经济所特有的问题。但是，早期污染经济学家已经找出很多在社会主义经济中破坏环境的例子，而且这些事例是因为产权界定不清而产生的。所以，他们坚持认为污染是一个产权问题，而不是由国家所实行的经济制度类型所导致的。

污染经济学家认为污染源于资源产权界定不清，以及个人和厂商逃避支付减污成本的愿望，他们根据这一思想来制定反污染政策。他们已得出的结论是，最好的反污染政策是将空气和水的所有权具体地分配给公众，然后对个人和厂商所造成的污染进行征税，以作为对损害公众资源的惩罚。经济学家相信这一政策将在对产品和服务的产出、就业、工资和价格产生最小影响的同时，减少环境污染。

1178

考虑一个代表性厂商对污染税收的反应。厂商的目标是利润最大化。污染税的征收会减少利润。如果每单位污染的税率足够高，那么税收对利润的影响将是显著的，经营者希望回到征税之前的利润水平。经营者可以通过提高价格，将税收转嫁给消费者来实现这一目的。然而，价格的提高将会赶走消费者，又会使利润进一步下降。经营者能够回到原来利润水平（假定消费者对厂商的产品需求不变并且生产产品的成本不变）的唯一途径是减少被征税污染物的排放量。所以，厂商就会产生采用新技术的激励，从而能够避免被征收污染税，而且能回到原来的利润水平。如果政府制定的税率足够高，以至于采用无污染技术比支付污染税要划算，那么，厂商就会采用新技术。假设新技术的运营成本并不比原来的高，那么一旦新技术被使用，厂商的生产成本将会回到原来的水平，从而厂商将有把价格定在原来水平的动力。因为价格没有变化，所以厂商就可以按征收污染税以前的水平继续生产和销售产品。因为产量不变，厂商所雇佣的人数也没有变。结果，在对价格、产品和服务的产出和就业影响很小或没有影响的同时，污染税的征收将会使污染减少。此外，当厂商还在制造污染时，政府可以用所得到的税收收入来消除由厂商造成的部分或全部污染。

运用类似的逻辑推理，污染经济学家指出，为了引导个人减少对环境产生的污染，也可以征收污染税。例如，对个人汽车所排放污染物征税，将会使个人在减少汽车排放量的产品和服务上进行投资。

污染经济学家认为社会不应该试图把所有污染物水平减少到零，因为他们知道，在某些时候，彻底消除某一污染物残余的边际成本将会超过其边际收益。例如，将某一湖泊的污染水平从百万分之七降低到零的边际成本是1亿美元。然而，如果实际上所有的植物和动物（包括人类）都能够在百万分之七的污染水平下安全地使用湖泊，那么将污染水平降低到零的边际收益非常小。在这种情况下，污染经济学家认为应该慢慢地提高污染税（引导污染者加强保护环境的行为），直到消除污染的边际成本开始超过其边际收益为止。

征收污染税的方法不是没有缺点。第一，测量某一特定厂商或个人的污染排放量会很困难（甚至不可能）。这一问题成为所有反污染政策的难题。第二，与不同污染消除水平相联系的边际收益是很难确定的（甚至不可能）。如果是这样的话，找到污染税的适度水平，使它能够引导污染者净化环境，直到其边际成本开始超过其边际收益，将是不可能的。这一问题也是所有反污染政策所共有的。第三，采用无污染技术的成本可能会很高，从而改变技术的高成本或者支付税收的高成本都有可能会使污染者破产。在这种情况下，对污染者使用新技术进行补贴是有必要的。尽管存在这些缺陷，经济学家认为征收污染税比其他反污染政策更受欢迎，因为污染税的征收可以促使污染者采用可以得到的污染最少的技术。这是因为税收对经济增长产生的影响最小，并且所得到的税收收入可以用来净化环境。

应　用

污染经济学家声称征收污染税是解决污染问题的最好途径。而且，污染税的运用已收到很好的效果。但是，虽然污染税在理论上和实践中都取得了成功，其他控制污染的方法也已经在世界范围内得到使用。

1179

一个成功的征收污染税的例子是鲁尔河谷(Ruhr River Valley)的新生，它是20世纪50年代和20世纪60年代初联邦德国的工业中心。钢铁生产企业、化学制品生产企业和公用事业把它们生产过程中所产生的副产品和废弃物排入河中。到20世纪60年代中期，没有任何生物能在这条河中生存，而且这条河也不能用于钓鱼、游泳和滑水等休闲活动。在20世纪60年代中期，联邦德国政府开始对位于河边的厂商所排放的污水征税。一段时间之后，税收超过了采用新的低污染技术所产生的成本。这一政策促使厂商不断降低它们的污染排放量。到1969年，这条河恢复了它原来的状况。在钢铁生产者、化学制品生产企业和公用事业仍然存在的情况下，它又可以被用于钓鱼、游泳和滑水。这一结果表明，只要不允许工业给需要休闲的人带来外部成本，工业和休闲就可以共存。

污染税也被成功地应用于其他情况。例如，荷兰为了促使家庭和厂商转为使用含硫量低的燃料，对所有燃料按含硫量进行征税。芬兰已经对所有排放到河流和海洋中的污水进行征税。这一税收促使企业减少生产过程中的污染，这样就避免了将废弃物排入河流和海洋。此外，征税得到的收入被用于治理环境损害，增加鱼的储量。在英国，污染税已经被用于减少工业企业对生化氧的需求，这些工业企业覆盖了从炼油厂到糖厂等整个生产领域。

除了征税，另一个可供选择的方法是给每一个污染者设定一个排污量标准。污染者可以通过减少商品和服务的产出，或者采用新的低污染技术来减少排污量。如果污染者采用新的技术，那么它不用减少商品和服务的产出。污染者使用低污染技术所获得的长期利润将会比通过降低产出所获得的利润要高（除非采用新技术的成本非常高）。因此，设定排污量标准的解决方法将会促使污染者采用低污染技术，除非这一成本非常高昂。在这一方面，征收污染税和设定排污量标准的政策产生了相似的结果。

然而，很多经济学家认为征收污染税的解决方法比设定排污量标准要好，有以下三个原因。第一，足够高的税率总会促使污染者采用低污染技术（而排污量标准却不一定）。第二，税收解决方法能给负责消除污染的机构产生收入，而设定排污量标准的解决办法却不能。第三，很多经济学家认为税收解决办法能够对净化环境产生更大的激励，因为当污染者看到每个月污染税费从自己的利润中流出时，会急于减少这一资金流出。

尽管设定环境排污量标准这一方法的效果看上去比污染税要差，但是设定环境排污量标准的方法已经被普遍使用。例如，在美国，自1970年以来已经通过了各种净化空气的法案（和修正案），建立了以下七种污染物的国家空气质量标准：悬浮颗粒、二氧化硫、一氧化碳、碳氢化合物、氮氧化物和光化氧化剂。联邦水污染控制法案（和修正案）试图将有害污染物的排污量标准降低到零。

除税收之外，另外一个可供选择的方法是明确规定所应采用的净化环境技术。一些经济学家认为这一方法比征收税收的方法要差，因为它不能给污染者提供采用更好技术的激励。20世纪70年代，明确规定技术的方法在美国在一定程度上得到了使用。例如，为了减少煤燃烧时排放的颗粒污染物，要求公用事业给用煤来发电的工厂的烟囱安装一种特殊“净气器”。

相关内容

在20世纪60年代晚期，污染经济学作为微观经济学的一个分支出现，是出于制定经济政策的需要，这些政策旨在确保其不会严重限制经济增长的同时减少环境污染。一方面，社会希望避免环境污染，但另一方面，也希望避免由低速经济增长伴生而来的生活标准降低。随着世界人口的增长和第三世界工业的发展进步，污染很有可能成为一个日益重大的问题。因此，污染经济学在经济学中将会起到越来越重要的作用。污染经济学家将来有望解决目前所制定的反污染政策的缺点；也就是说，他们将试图发现计算消除污染的边际收益的方法，从而可以将污染税设定在使消除污染的边际成本等于其边际收益的水平上。而且，在直接计算成本非常高或者不可能的情况下，他们有望

1180

找出计算污染物排放量的间接方法。他们也试图找出办法来帮助厂商支付采用低污染生产技术的高成本。除了找出解决现存反污染政策缺陷的方法，污染经济学家将摸索新的解决方法。

参考文献

Asch, Peter, and R. S. Seneca. *Government and the Marketplace*. Orlando, Fla.: Dryden Press, 1989. 在该书第 22 章中，作者阐述了经济学者们所提议的各种反污染政策的理论基础。该书介绍了已被贯彻执行的政策，并且评价了这些政策的有效性。

Cooper, Charles. *Economic Evaluation and the Environment*. Kent, England: Hodder & Stoughton, 1981. 库珀（Cooper）讨论了用于评估对环境的损害的经济方法，并解释了为何计算环境污染成本存在困难。最后，他还阐述了能最大限度减少环境损害的政策措施，尽管计算成本时仍存在问题。

Crandall, Robert. *Controlling Industrial Pollution*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1983. 克兰德尔（Crandall）阐述了美国 1983 年的反污染政策，并且对每一项政策的有效性都进行了评论。他解释了有些反污染政策严重阻碍经济增长的原因，并且阐述了对经济增长产生最小影响的限制污染的政策。

Crocker, Thomas, and A. J. Rogers. *Environmental Economics*. Hinsdale, Ill.: Dryden Press, 1971. 克罗克（Crocker）和罗杰斯（Rogers）阐述了产权界定不明晰和"免费搭车者"是如何导致环境污染的。他们分析了解决这一问题的很多方法，包括征收污染税、直接控制和规定应采取的低污染技术。

Hite, James, Hugh Macaulay, James Steppard, and Brian Yandle. *The Economics of Environmental Quality*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1972. 作者们说明了如何使用经济原理来解释污染的存在。他们还解释了为何"免费搭车者"的存在使测量人们对环境质量的需求变得困难。最后，他们阐述了有利于消除污染的经济政策。

互参条目

Externalities，外部性；Property Rights，产权；Regulation and Deregulation，管制和放松管制；Resources: Natural，自然资源；Tax and Taxation，税收和税收制度；Technology and Technological Change，技术和技术进步。

罗德·弗里德（Rod Freed） 著
蒲阿丽 译
贺力平 校

POPULATION AND ECONOMICS
人口和经济学

1181 **经济学类别**：劳动和人口
研究领域：经济增长、发展与计划

传统经济学担心在缺乏技术进步或者组织改进的情况下，人口增长将因收益递减而使人均产量下降。快速的人口增长也会因降低工资及增加资本和土地所有者的报酬而影响收入分配。

主要术语

人口转变（DEMOGRAPHIC TRANSITION）：即在经济增长和发展的过程中，会出现这样一个时期：死亡率下降使人口增长加速，但随后出生率将下降，从而减缓人口增长。

人口统计学（DEMOGRAPHY）：有关决定人口规模、构成和增长的因素的科学研究。

受抚养人口比率（DEPENDENCY RATIO）：年老、年幼、病残、学生和家庭内劳动者这些不是实际或者潜在生产者的人口比例。

收益递减律（LAW OF DIMINISHING RETURNS）：该经济原理是，如果把劳动力这样的可变投入增加到土地这样的固定投入上，每单位新投入会引起总产量的增加，但是产量的增加幅度小于可变投入的增加幅度。

最佳人口（OPTIMUM POPULATION）：在已利用专业化分工优势并不受收益递减严重影响的背景下，能获得最大人均产量的人口数量。

参与率（PARTICIPATION RATE）：属于健康的适龄工作人口并且正在工作或正在寻找工作的人口所占的比例。

综　述

一个经济体的绩效可以用人均产量来判断。在其他因素相同的情况下，人口越多，工人的数量就越大，总产量就越高。但人口越多也意味着消费者的数量越多。许多人口增长的经济分析对人口增长是会增加还是减少人均产量十分关注。

人口规模对总产量的影响部分取决于参与率，即正参加工作的适龄工作人口的比例。参与率取决于个人偏好和社会习俗，尤其是妇女就业的地位。工人的生产率受到质量方面的因素例如健康、教育和工作态度的影响。如果人口快速增长，很大一部分人可能因为太年轻，还无法从事生产；因此，就会有一个高的人口负担率。而且，如果一个传统家庭有很多小孩，父母就可能难以给小孩提供良好的教育和给予妥善的医疗照顾。

如果人口增长指的是劳动力增加，在人们更加专业化的前提下，这会导致工人的人均产量增加。然而，从专业化获得潜在收益存在着局限性。除此之外，根据传统思想，人口和劳动力的增加会因收益递减规律导致工人人均产量的减少。这一规律表明，如果固定一种要素投入（例如土地）的质量和数量，当可变要素投入（例如劳动力）增加时，总产量就会增加，但是产量增加的比例将小于可变要素投入增加的比例。因此，将引起每个工人的产量和人均产量下降。但是，只有假设其他所有的因素都

相同，尤其是资源的质量和技术相同时，该规律才发挥作用。有些经济学家曾经试图测算一个“最佳人口”，即人口的规模足以获得专业化带来的利益，但是也不会经历严重的收益递减。然而，即使人口增长不会引起人均产量的下降，它可能也会使与人口有关的污染和资源枯竭严重化。

由于工资率与劳动生产率成比例变动，对于一个人口迅速增加的国家来说，它的工资率有下降的压力。这一过程会引起土地和资本生产率的提高以及财产所有者收入的增加。

考虑到上述因素，大部分经济学家认为快速的人口增长在经济上是不合算的。这一问题在低收入的欠发达国家最为严重。过去某个时期，大部分国家的总人口相对稳定，维持着高出生率和高死亡率。如果这样一个国家经历了某种程度的经济发展，尤其是医疗和卫生条件得到了改善，该国的死亡率可能下降。其结果是，婴儿死亡率降低，有更多的小孩存活下来。如果出生率保持不变，那么人口就会增长，而且增长的那部分人口最初将由需要消费而不能从事生产的年轻人构成。

1182

在美国和其他工业化国家，出生率和死亡率已经下降，人口增长率也随之放慢。20 世纪晚期，许多工业化国家实现了零人口增长的目标，即出生率和死亡率相同。但是低收入国家仍然存在着人口问题，很多人还是居住在农村，保留着维持大家庭的传统价值观和动机。

“停滞假说”对反对人口增长的观点提出一个反例。“停滞假说”广泛地流行于 20 世纪 30 年代，它认为人口增长缓慢减少了新家庭的成立，因此减少了对兴建新房子的需求，造成了 1929—1933 年总需求的大幅下降以及之后的缓慢复苏。当代的看法是政府实行的“需求管理”能够克服支出动机反复无常的变化。

应　用

长期以来，美国的主要人口增长政策和移民有关。19 世纪，第一次移民限制针对的是亚洲人。而当时对欧洲人的移民限制相对宽松，20 世纪早期，每年有 100 万移民进入美国。1924 年，美国国会开始推出一系列限制移民的法律，很大程度上是回应工会巨大的政治压力，因为工会要求减少岗位的竞争。20 世纪 80 年代，平均每年进入美国的合法移民达 60 万人。而非法移民数目也一样庞大，其中大部分是跨越南部的边境进入的。

某些国家已经试图制定与控制出生率有关的国家政策。出于对军事实力的考虑，有时政府会鼓励扩大人口数量。例如 20 世纪 30 年代和 40 年代阿道夫·希特勒（Adolf Hitler）统治下的德国以及 20 世纪 70 年代和 80 年代尼古拉·齐奥塞斯库（Nicolae Ceausescu）统治下的罗马尼亚。政府提供家庭津贴和其他经济上的激励。

直到 20 世纪，降低出生率才在很大程度上成为私人的自觉行为。意外怀孕和大家庭往往导致贫困，这种认识使人们更努力地鼓励计划生育，使用控制生育的技术。美国护士玛格丽特·桑格（Margaret Sanger，1879—1966）毕生致力于计划生育的国际性研究。这些努力遭受到了人们的巨大阻力，他们反对自由地讨论这个敏感话题，尤其是罗马的天主教会极力反对，它一直反对避孕和流产。

第二次世界大战以来，许多低收入国家已经认识到快速的人口增长所带来的问题。为消除大量传统的危害健康的根源所付出的国际努力极大地降低了死亡率，但出生率仍然维持着高水平。1952 年，世界第二人口大国——印度制定了世界上第一个计划生育国民政策。政府试图通过生育控制目标教育、技术以及一个范围广泛的控制生育的医疗诊所网络来降低生育率。20 世纪 70 年代，计划生育政策进一步发展，包括施加绝育和晚婚的压力。

20 世纪 70 年代晚期，世界上人口最多的中国采取了果断的政策来限制生育，包括严禁早婚。

某些低收入国家仍然希望保持高出生率，因为在农村，儿童在比较小时就成为一种经济资产，也因为儿童死亡率仍然是个问题，还因为儿童被看做父母年老时主要的经济来源。在印度，由于这些传统模式的持续存在，自愿的出生限制计划在很大程度上失败了。而中国的

1183

计划生育政策大大减缓了人口增长。

相关内容

1800 年之前，许多有关人口问题的讨论反映了国家领导人对军事安全的关注。重商主义作者们出于维持廉价的劳动力和促进出口的目的，赞成人口众多。1798 年，英国牧师和经济学家托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus，1766—1834）出版了《人口论》（*An Essay on the Principle of Population*）。他以警惕的态度看待人口增长，担心人口发展的趋势超过食物供给。在后期著作中，马尔萨斯和他的朋友大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）对收益递减规律的确立起了很大的作用，收益递减规律已经成为一些主流经济学家研究人口增长的关键因素。

马尔萨斯和李嘉图担心在人口众多的情况下，任何经济条件的改善都只是暂时的。生活条件的一时改善会降低死亡率，加速人口增长，使工人的收入回到生存线以下。当时许多经济学家反对贫困救济，担心贫困救济会鼓励不负责任的怀孕。评论家将马尔萨斯-李嘉图的劳动力市场分析称做“工资铁律”。

在马尔萨斯生活的时代，英国和美国同时开始展开系统性的人口普查。其结果是，随着统计数据的公布，有关人口问题的讨论越来越广为人知。19 世纪末，人口数据的系统分析增加了人口统计学的科学性。幸运的是，关于人口增长最终将使工作人口的收入回到生存线下的预测并没有实现。一个原因是技术进步使食品生产、加工和分配能紧跟甚至超过人口增长的步伐。

正如马尔萨斯所预测的，工业革命期间以及工业革命后经济的发展降低了死亡率。然而，一段滞后期后，出生率也开始下降。这有几个方面的原因。第一，城市化使人们的居住条件变得越来越拥挤，在这种形势下，儿童不再像在农村时那样可作为一种劳动力，他们反而成为了经济负担。第二，随着教育水平的提高，更多的人掌握了生育控制技术。为了给每个孩子更多的资源，父母关心孩子们的教育，限制所生孩子的数量。第三，城市化导致了妇女地位的提高，赋予母亲对决定怀孕和生育更大的影响力，也赋予母亲更多外出工作的机会。第四，死亡率的下降使得在生育率减少的情况下也能达到理想家庭规模。第五，避孕技术在 20 世纪大幅度地提高。死亡率下降后随之出生率也下降这一结果，用术语表示就是“人口转变”。人口转变的优点在于它是自发出现的，人们追逐个人利益导致他们降低合意的出生率。

第二次世界大战以后，世界大部分地区持续贫困和饥饿的现象引起了国际对欠发达国家人口“爆炸”的极大关心。许多研究对在欠发达国家能够实现人口转变持怀疑态度。保罗·R·埃里奇（Paul R. Ehrlich）的著作《人口爆炸》（*Population Bomb*，1968）使该问题进一步得到重视，导致公众和非营利性组织更加努力帮助缓解人口增长带来的影响，减少促使人口增长的原因。

20 世纪 70 年代和 80 年代，美国和其他发达国家没有出现人口爆炸。生育率很低，如果生育率一直持续走低，这些国家最终将出现人口总数下滑。尽管如此，美国已经面临着少女怀孕所带来的严重问题。

1990 年，有关欠发达国家的数据显示，在大部分地区，出生率和人口增长率正在下降，导致人们对未来的前景持谨慎的乐观态度。联合国一个“中期”预测显示，世界人口可能在 21 世纪末达到最大值，接下来的一段时期内人口数量将保持稳定。但是这种平衡伴随的是世界人口比 1990 年翻了一番——届时的 100 亿与现在的 50 亿相对比。如果低收入地区仍然有着高的合意出生率，这个规模甚至可能被打破。对食物供给量的预测显示，世界只能再多支持 50 亿人口，但是人口的增长可能高度集中在一些最无能力提供食物的地区，尤其是非洲和阿拉伯中东地区。

1184

美国近年来几乎接近零的人口增长现象显示出其他不那么受欢迎的一面：无子女的人们的自身利益和退休老年人的政治影响力的增加。后者可导致政府将可能用于教育系统支出的资金转向支持没有生产力的消费者。另外，一些受人尊敬的学者，例如本·J·沃顿伯格（Ben

J. Wattenberg)（*The Birth Dearth*，1987）和朱利安·L·西蒙（Julian L. Simon)（*The Ultimate Resource*，1981）认为人口增长会刺激经济进步，激励总体生活质量的提高。他们强有力地呼吁，鼓励移民更加自由地进入美国。

参考文献

Bogue, Donald J. *The Population of the United States: Historical Trends and the Future Projections*. New York: Free Press, 1985. 美国首屈一指的人口统计学大师所做的一个以统计为主的综合性分析。适合高级读者阅读。

Easterlin, Richard A. *Birth and Fortune: The Impact of Numbers on Personal Welfare*. 2d ed. Chicago: University of Chicago Press, 1987. 一位重要的经济史学家开辟了一种新的分析思路：每个人都受到同时代出生的人口数量的影响。内容简洁，适合非专业读者阅读。

Menard, Scott W., and Elizabeth Moen. *Perspective on Population: An Introduction to Concepts and Issues*. New York: Oxford University Press, 1987. 该书为高校学生设计，共有47篇阅读材料。两位作者按照阅读材料的难易程度（大约一半是初级）对其进行分类。内容精挑细选，许多条目均有参考文献。

Miller, G. Tyler. *Living in the Environment*. 6th ed. Belmont, Calif.: Wadsworth, 1990. 这是一本为入门课程设计的高校教材，其中第7章和第8章与人口直接相关。其实，整本书都是围绕人口这个主题展开的。米勒(Miller）极力反对人口增长。文中有很多插图，参考文献也不错。

Nickerson, Jane Soames. *Homage to Malthus*. Port Washington, N.Y.: Kennikat Press, 1975. 这份研究报告不到150页，可读性很强。它告诉人们发生在托马斯·马尔萨斯生活和工作中的重要事情。适合普通读者阅读。

Simon, Julian L. *The Economics of Population Growth*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1977. 一份综合的学术性研究，涵盖了人口经济学的所有方面。西蒙对现代反对人口增长的论断持怀疑态度；附录给出了“对本书结论和某些简化反驳的一般异议”。参考文献长达36页。适合高级读者阅读。

Weeks, John R. *Population: An Introduction to Concepts and Issues*. Belmont, Calif.: Wadsworth, 1989. 一本令人满意的大学教科书。

互参条目

Development Theory，发展理论；Environmental Economics，环境经济学；Labor Economics，劳动经济学；Law of Diminishing Returns: Origins and Historical Overview，收益递减规律的起源和历史综述；Malthusian Economics，马尔萨斯经济学；Nutrition, Famine, and Food Economics，营养、饥荒和食物经济学；Productivity and Wages of Labor，生产率和劳动工资；Productivity in World Nations，世界各国生产率。

保罗·B·特雷斯科特 (Paul B. Trescott) 著
王丹莹 译
贺力平 校

PORTFOLIO THEORY
资产组合理论

1185 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：企业融资和投资；货币理论

资产组合理论描述了一种将多种风险资产组合成一个资产组合的方法，在该资产组合中，多种资产相互作用形成一个总的回报。因此，重要的是，它们不只是一个相互独立的由优良资产组成的集合体。相对于单个资产投资而言，运用这个理论会在一定回报水平下降低风险。

主要术语

相关系数（CORRELATION COEFFICIENT）：衡量两个变量随时间推移的互动程度的标量协方差，取值范围在+1与-1之间。

协方差（COVARIANCE）：衡量两个变量随时间推移的互动程度的统计测度指标，可取任意负值或正值。

有效资产组合（EFFICIENT PORTFOLIO）：在一定风险水平下，具有最高预期回报的风险资产组合；或在一定预期回报下，风险最低的资产组合。

预期回报（EXPECTED RETURN）：投资者在投资时预期可获得的所得或收益，通常用投资额的年度百分比表示。

共同基金（MUTUAL FUND）：一种投资公司，将其股东的资金分散投资于其他公司的证券组合。

回归分析（REGRESSION ANALYSIS）：用于估计两个变量关系的统计程序。通过样本数据拟合一个线性方程，然后计算它的斜率和截距，从而估计出两个变量的关系。

风险（RISK）：预期收益无法实现的可能性。

无风险资产（RISK-FREE ASSET）：具有完全确定的回报的资产。

方差（VARIANCE）：对风险的一种统计方法，它显示各种可能回报偏离预期回报的程度。

综　述

大多数人投资于风险资产（那些回报不确定的资产）时，都有一个基本的理念：分散投资是合理的。换言之，投资者应该投资于由许多不同资产构成的资产组合，如果其中的一些资产的回报与预期不一致，他的大部分财富不会流失。蕴涵在这种观点中的思想是，典型的投资者不能持续地获得单个投资的收益，大部分人都有失败的经历。

通过回答下述问题，资产组合理论试图在资产组合的结构方面提供指导：投资者如何测度回报？如何定义和测度风险？最优的资产组合应该包含多少种资产？

资产组合理论对投资者行为做了一些假设。第一，假设投资者将单个资产的预期回报视为不同可能结果的加权平均值。然而这个回报可能实现不了，从而导致不确定性或风险。第二，假设投资者基于预期回报的变化程度估计风险的大小。第三，资产组合理论假设投资者都是风险厌恶的，即在一定的风险水平下，他们喜欢更高的回报而不是较低的回报。或者，在一定回报下，他们喜欢风险最低的资产。第四，

假设投资者从财富中得到满足，投资决策仅考虑预期回报和风险。每个人对风险的大小持不同的态度，为获得财富的新增量，他们愿意忍受风险。

运用预期回报和方差的概念，可以合理地直接对单个资产进行计算。应当指出的是，人们经常在计算时使用历史数据，即使与投资决策有关的是预期（或未来）回报和方差。由于历史不可能重现，因此实际已实现的回报和方差可能与预期的不同。

单个资产的预期回报等于整个投资期内所有可能出现的回报的加权平均值。比如，在从萧条、正常再到高速增长的不同经济状态，可能得到不同的回报。基于历史数据和市场知识，投资者给每一种经济状态指定一个主观概率和一个相应的回报，然后用这些概率作为权数计算预期回报。

1186 预期回报的方差定义为每种可能的回报减去预期回报的差的平方。再用上述主观概率作为权数，计算这些离差平方的加权平均值。通常的做法是取方差的平方根，称为标准差，作为风险测度的指标，因为它有一个直观的解释：对预期回报的离差的加权平均百分率。

风险厌恶的投资者会选择一定标准差下，预期回报最高的资产，或一定预期回报下，标准差最小的资产。投资者常常会在两种投资中选择，其中的一种同时具有较高的预期回报和较大的标准差，因此，投资者面临着风险与回报的权衡，投资者的决策取决于他（她）对待风险的态度。通常，只有一种资产时，投资者能得到一个合意的风险水平的唯一方法就是接受较低的回报。

通过把许多资产组合成一个资产组合，可以大大改善风险—回报之间的均衡。在一个只有两种资产的组合中，总的预期回报就等于两种资产回报的加权平均值，权数等于每种资产占整个资产组合的比例。但是，资产组合的方差一般不等于单个投资收益的方差的加权平均值，这是由于它们单独的回报都会变化。而这一资产组合的方差是所有资产回报的加权方差和协方差之和。根据回报之间相关程度的不同，可分为三种不同的情况。当相关系数为＋1（完全正相关）时，资产组合的方差是单个回报的方差的简单加权平均值。当相关系数为－1（完全负相关）时，资产组合的方差是单个回报方差的简单加权之差，这意味着组合的方差总小于前一种情况的方差。当相关度在＋1与－1之间时，资产组合的方差包括方差和协方差两项，并且组合的方差处在其他两种情况的方差值之间。当资产组合包括多种资产时，这些结论仍然成立。

在理想情况下，一个投资者如果能够找到一种与其他资产保持稳定的负协方差的资产，利用合理比例的负协方差资产，就能构建一个零风险的资产组合。大部分资产的回报之间呈现大小不同的正的协方差，然而，资产组合的方差会降低，但不会消失。相对于仅投资于一种资产，拥有一个资产组合的价值是显而易见的，即在一定回报水平下，投资者能降低风险，因此就改善了风险/回报的消长选择。

由于存在多种风险资产，通过改变许多风险资产的数量或其权数，可能会形成几乎无限的资产组合。每一个资产组合有一个不同的预期回报和标准差。某些资产组合——也称为“有效的”资产组合——尤其受到风险厌恶型投资者的偏爱，因为它们在某一风险水平下，提供了更高的预期回报，或在某一回报下，风险更小。投资者对这种特殊的资产组合的选择仍取决于他们对待风险的态度。

允许借入资金为额外的投资融资，以及无风险资产比如美国国库券的存在，进一步扩大了投资者的选择范围。例如，一个保守的投资者把一些资金投资于无风险资产，这样做能降低风险，这是其他办法所无法做到的。相反，一个偏好风险的投资者，会以无风险利率或接近无风险的利率借入资金，然后投资于风险资产。这样做会增加风险，因为在不景气的年份中，有风险的资产组合的实际回报可能不足以偿还贷款利息。在景气的年份中，投资者则会增加大笔收入。

无风险资产的引入有助于形成一个唯一的市场标准，使所有的风险资产都能与之比较。这个称做市场组合的标准包括了所有的风险资产，它们的权数取决于所有有效资产组合的风

险和回报的特征、所有投资者风险厌恶的平均程度以及无风险资产的回报。市场组合包括了所有的风险资产，因此按定义，它充分实现了多样化，余下的风险是不能通过多样化消除的市场风险。

有时持有一个充分多样化的市场组合并不便利，这或者是因为理想的资产组合是小规模的，或者是因为购买少量种类繁多的资产会受到交易成本的限制。而研究表明，多样化带来的风险降低的大多数好处是在少于 40 种资产的组合中获得的。

应　用

1187

资产组合理论最明显的应用是资产组合的构建。许多个人投资者熟知多样化的好处，也试图使他们的资产多样化，但是，他们不可能总是组成有效的资产组合。理由是大部分多样化操作是以一种相当特定的方式进行的——把资金任意分配给不同的资产。由于应用资产组合理论中的数学和统计规则涉及成本和时间，甚至富有经验的投资者也不能非常频繁地进行所需的运算。例如，有效资产组合依据的是会随时间变化的主观概率，这会引起资产组合的相应变化。如果一个投资者希望评价 100 种证券，就要估计 100 次预期回报和风险，除此之外，还有大约 5 000 次协方差运算。

这些大量而复杂的运算使众多投资者依赖于被称做资产组合管理人的专家。这些人管理着共同基金的资产，共同基金作为一个行业，它的产生实际上是资产组合理论发展的结果。事实上，为吸引特定类型的投资者，形成了多种以风险和回报的不同组合为特征的共同基金。首先，指数基金通过拥有一小篮子的同种证券试图模仿较大的市场组合的绩效和风险；其次，更保守的基金持有占基金某种比例的现金等价物，比如国库券和银行存单（基本上是无风险资产）；再次，更偏好风险的基金利用各种技术借入资金购买额外的资产，这样做既增加了预期回报，也增加了风险。

资产组合管理人也管理着养老基金、保险公司以及金融机构信托部门的资产。即使对于这些专业人员来说，实施原始的资产组合理论也是不切实际的，这是由于证券的种类常常数以千计。幸运的是，已经研究出了另一种资产组合构建方法。研究表明，单个资产的回报与按照市场资产组合测度的整个市场的回报高度相关，但不同证券发生这种情况的比率不同。一个统计上称做“β”的值测度了这种单一证券的回报与市场回报之间的协方差敏感度。为了估计 β，资产组合经纪人只需收集有关市场资产组合的回报和证券利息的回报的数据，然后做回归分析。如果 β 等于 1，该证券紧随市场的变动而变动，并且被认为与市场资产组合有相同的风险水平。类似的，如果 β 大于 1，该证券比市场的风险大。如果 β 小于 1，该证券比市场资产组合的风险小。这些 β 值可用来构造有效的资产组合，因而不必再进行大量的协方差计算。

资产组合理论的另一应用体现在典型公司的资本预算程序中。资本预算是分析投资计划，比如替代生产线或者制造技术的过程，这一过程决定它们是否应被纳入公司正常运转所必需的计划资产开支之中。由于公司的风险建立在单个资产风险的基础之上，因此每一种资产就像整个公司资产组合中的一个组成部分。资产组合理论提出，单个资产可能有很大的风险，而公司作为一个整体可能不会有很高的风险水平。这就能够解释为什么厂商为分散化的消费者提供多样化的生产线。

资产组合理论也为企业兼并、不相关行业的公司并购或建立多部门/产业的综合性大公司提供了一个动因。对于这种合并，不能期望它能节省运营费用，它的目的是通过众多行业之间的协同效应，减少仅在一个行业中经营时回报的不确定性。市场对这些战略的反应通常相反，即打压这些合并公司的股票价格。显然，道理很简单，单个投资者更容易在自己的资产组合中实现同样的多样化，代价也更低。

相关内容

20 世纪 50 年代之前，大多数投资者认为构建一个资产组合的适当方法是把最好的单个证券组合在一起，所谓“最好”通常是指那些

1188 具有最高的预期回报、能有效地规避风险的证券。到20世纪50年代，投资者凭直觉知道多样化能降低风险，但是不存在量化的可行机制。哈里·马柯维茨（Harry Markowitz）改变了这种局面。他是一小部分最先将高级数学和严格理论运用于金融市场研究当中的经济学者之一。他发展了测度资产组合的预期回报和风险的方法，并且指出如何计算它们。这标志着现代资产组合理论的诞生。尽管这是一个重大的进步，但是由于需要过多的繁杂的数据和计算机资源来计算有效资产组合集，这一理论在投资市场的实践中没有被广泛接受。

20世纪60年代，威廉·夏普（William Sharpe）用对投资者更有用的方法改进和扩展了马柯维茨的资产组合理论。无风险资产的引入扩大了有效资产组合集，并且确定了市场组合，发展了β相关系数，减少了令人烦恼的计算，也导致了被称做资本资产定价模型的风险资产定价理论的产生。由于他们在相对新的金融领域中的贡献，马柯维茨和夏普被授予诺贝尔经济学奖。

20世纪70年代和80年代，资产组合理论经历了大量检验和进一步改进，扩展为包括国际多样化在内的概念。由于研究表明其他国家的证券市场与美国市场之间的协方差值较小，这意味着一定的回报下国际多样化进一步降低了风险。随着各种风险和回报的复合测度方法的发展，资产组合理论也被用于对照理论标准评估资产组合管理人和共同基金的业绩。

未来的研究人员无疑将努力解决理查德·罗尔（Richard Roll）所强调的测度问题，这个问题引起了人们对实践和检验资产组合理论的关注；也就是说，理论上市场组合应该包括所有的资产，即股票、债券、不动产、小汽车、外国股票、黄金以及其他资产。但在某种程度上，它并不包括全部资产，因此，有效资产组合集可能并非真的有效。事实上，通常所用的标准普尔500指数是一个有效资产组合的代表，它是一个仅包括美国普通股的相当多样化的资产组合。然而，这是一个测度问题，不是对理论本身的批评，理论的基本核心仍是完整的。

参考文献

Brealey, Richard A. *An Introduction to Risk and Return from Common Stocks*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1969. 一位资产组合管理人编写的150页的描述性著作，主要针对专业投资者或初学市场学的学生。该书假设读者没有基本的统计学知识，未使用数学公式，而是依靠表格、例子或图表来阐明重要概念。第三部分集中讨论了资产组合理论。

Hagin, Robert L. *Modern Portfolio Theory*. Homewood, Ill.: Dow Jones-Irwin, 1979. 一位主要的投资银行公司的研究部总监编写的一本描述性著作，提供了比理查德·A·布里厄利（Richard A. Brealey）的书更多的背景资料，而很少使用数学和统计公式。这本353页的书还包括金融学和统计学术语表，内容丰富，对有经验的分析师也很有帮助。

Jones, Charles P. *Investments: Analysis and Management*. New York: John Wiley & Sons, 1985. 一本投资领域的综合性读物，其中包括资产组合理论（第19章到第21章）。该书的资料是描述性的。读者对基础统计学知识的了解对阅读该书是有帮助的，但并非必要。尽管他的一些推导方法比较简练，但琼斯（Jones）对从哈里·马柯维茨到威廉·夏普的资产组合理论的演进过程的解释非常不错。

Kolb, Robert W. *Investments*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1986. 科尔布（Kolb）写的许多关于金融问题的书有一个共同的特点：对复杂的论题用非常明晰、容易理解的例子进行论述。尤其在金融期货和期权交易方面他有着丰富的知识。用实例阐明了国际领域内的投资和资产组合理论。

Reilly, Frank K. *Investments*. Chicago: Dryden Press, 1986. 这是一本关于投资和资产组合理论的中级读物，主要面向这些领域的准从业者。该书综合运用了描述性的资料和理论，没有运用过多的数学。一个有趣的特点是该书介绍了许多在该领域做出过杰出贡献的 1189 学者。

互参条目

Arbitrage，套利；Capital Budgeting，资本预算；Correlation and Regression Analysis，相关分析和回归分析；Expectations，预期；Factor Analysis，因子分析；Investment Decision Criteria，投资决策标准；Mean-Variance Analysis，均值—方差分析；Risk，风险；Stocks and the Stock Market，股票和股票市场。

托马斯·M·伯罗斯 (Thomas M. Burrows) 著
韩丽萍 译
何 璋 校

POST-KEYNESIAN ECONOMICS
后凯恩斯主义经济学

1190 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论和经济思想史

后凯恩斯主义经济学是当代的一个经济学派。这一学派拒绝接受新古典经济学者关于现代经济中价格、产量以及就业如何被决定的观点。后凯恩斯主义者认为，大公司是价格的制定者而不是接受者，总支出是就业和经济增长的主要决定因素。

主要术语

政府投资（GOVERNMENT INVESTMENT）：具有长期经济效益的政府支出，例如教育和培训计划、基础设施建设和维护以及研究和开发支出。

收入政策（INCOMES POLICIES）：旨在控制国内经济中工资与价格的上涨的政府政策。

产业政策（INDUSTRIAL POLICIES）：旨在促使国内企业在世界经济中更具效率和竞争力的政府支出和税收政策。

市场力量（MARKET POWER）：大公司为自己的产品制定价格而不是接受既定市场价格的能力。

加权定价（MARKUP PRICING）：厂商在其生产成本上加上一个固定的百分比来制定价格，又称成本加权定价。

节俭悖论（PARADOX OF THRIFT）：人们试图储蓄更多但结果储蓄更少的现象，原因在于储蓄愿望减少了企业销售和个人收入。

基于税收的收入政策（TAX-BASED INCOMES POLICY）：用附加税惩罚那些大幅增加工资或过度提高价格的厂商。

综　述

大多数经济学者接受的新古典经济学理论依赖于两个重要假设。第一，市场是竞争的。大量独立行为主体的存在确保了任何一个厂商或团体都没有能力把经济结果强加给其他人。第二，新古典理论坚信经济主体对价格变化的反应是强烈的。较高的价格会减少需求并促使供给增加；较低的价格会促使需求增加并减少市场供给。不受阻碍的市场能使需求和供给相互平衡，既没有短缺也没有过剩。

后凯恩斯主义经济学者拒绝接受新古典理论的这两个假设。首先，在他们看来，发达资本主义经济中的市场不是竞争性的，厂商和工人都试图尽可能地消除竞争。他们通过获得决定价格和工资的市场力量，成为价格制定者而不是价格接受者。其次，后凯恩斯主义者认为，经济主体主要对收入变化做出反应，而且对收入变化的反应要比对价格变化的反应大得多。结果，市场未必有效地运行。这两种不同的假设导致对经济问题成因的不同分析。特别地，它们导致了对通货膨胀、失业和经济增长缓慢成因的不同看法。

在后凯恩斯主义经济学者看来，提供大多数产品和服务的厂商是寡头垄断而不是完全竞争的。这些厂商并不是市场的附属物，相反，它们规模巨大到足以控制市场。厂商策略性地考虑如何增加消费者的需求。它们有计划地提供一定数量的产出，并制定某一价格。寡头垄断厂商不是接受既定的市场价格，而是通过在

商品生产成本之上加上某一百分比的加权来制定价格。加权取决于习惯和厂商未来投资的资金需求。后凯恩斯主义者指出，厂商实际的定价行为证明了加权定价模型是正确的。根据加权定价模型，通货膨胀是较高的生产成本和厂商、工人的市场力量导致的。工资增加或者原材料价格上涨通过较高的价格（用某一加权）传递给消费者。市场力量的增强使得厂商能够提高它们的加权百分比。相反，在新古典经济学者看来，几乎没有市场力量的存在；他们也不认为市场力量是造成通货膨胀的原因。相反，他们认为，通货膨胀是由于经济中的过度支出抬高了产品和服务的价格。

1191 新古典经济学者和后凯恩斯主义经济学者的第二个主要区别涉及失业原因。新古典经济学者认为，失业是由于工人索要的工资高于劳动力市场决定的工资。在这一高工资下，厂商不愿雇佣工人。如果雇佣工人的成本较低，那么厂商就愿意雇佣更多的工人，失业也就不存在了。

后凯恩斯主义者认为，通过降低工资来增加就业的努力不会奏效。较低的工资减少了工人的收入。结果，经济中的总支出下降，厂商销售出去的商品减少。因此，厂商只需较少的工人就能生产这些商品，也就会雇佣更少的工人。此外，后凯恩斯主义者指出，工人会同意接受较低的工资，但不会同意降低实际工资或购买力。根据成本加权定价原理，较低的工资会降低成本和价格。但当工资和价格都下降时，实际工资基本上不会变化。因为劳动力成本在工资下降之后并未降低，所以厂商没有动力雇佣更多的工人。工资率降低了，失业却没有减少。

新古典经济学者和后凯恩斯主义经济学者的第三个主要区别涉及经济增长。经济学者都承认投资对增长至关重要；然而，他们对如何增加投资却有不同的看法。新古典经济学者将增加储蓄视为厂商增加对新工厂和机器的投资的手段。他们认为，较高的储蓄为厂商投资提供了额外资金，降低了借入成本，从而促使厂商借入更多资金进行投资。后凯恩斯主义者则坚持认为，增加储蓄会减少而不是增加投资。这就是经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）提出的著名的"节俭悖论"。既然储蓄意味着不支出，那么储蓄的增加就会使厂商的销售和利润下降。由于利润降低了，厂商用于投资的货币就会减少。厂商也希望减少投资，因为较高的储蓄会使它们的产品卖不出去。在这种情形下，进一步扩大生产能力是毫无意义的。

应　用

后凯恩斯主义经济学者和新古典经济学者的相反假设导致他们对控制通货膨胀、减少失业和刺激经济增长的适当经济政策的看法不同。

新古典经济学者认为，应该通过减少经济中的总支出来控制通货膨胀。他们赞成紧缩的财政和货币政策——增加税收、削减政府支出，尤其是减少货币供给量。

后凯恩斯主义者认为厂商和工人的市场力量是造成通货膨胀的主要原因，因此，他们认为不应通过减少支出来控制通货膨胀，因为减少支出仅仅是用失业问题替代了通货膨胀问题而已。他们主张用收入政策来控制工资需求和限制价格上涨，而不是以失业为代价与通货膨胀作斗争。他们认为，通常仅需控制美国经济中最大的 1 000 家或 2 000 家厂商即可，因为只有这些厂商才拥有市场力量。正如约翰·肯尼斯·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）所指出的那样，对政府来说，控制已经处于大厂商控制之下的价格相对容易。这个政策的一个有趣变种依赖联邦所得税体系来控制工资和价格。基于税收的收入政策（TIP）会对那些将工资和价格提高到某一规定标准之上的厂商征收额外的公司利润税。

美国实施收入政策的经验表明，这是控制通货膨胀的有效手段。在研究美国工资和价格控制历史的《大举措》（*Drastic Measures*，1984）中，休·罗克夫（Hugh Rockoff）发现，战时控制降低了通货膨胀，而且未给经济施加其他的重大成本。20 世纪 60 年代早期，约翰·F·肯尼迪（John F. Kennedy）总统采用了一套工资和价格准则，并使用总统权力确保

这些准则不被逾越。结果，20 世纪 60 年代早期价格每年仅上升 1%。这是美国历史上经济扩张时期最低的通货膨胀。

后凯恩斯主义学者和新古典经济学者的第二个政策分歧是关于增加就业的手段。后凯恩斯主义者反对削减工资，赞成扩张性财政政策——削减税收和增加政府支出。他们认为，最佳解决方案就是增加社会支出或削减低收入者的税收。这两项政策把额外收入主要交给那些会将这些收入花费出去而不是储蓄起来的人。这种政策的一个含义就是，政府预算赤字并不可怕；这些赤字具有正的经济效应：它们创造了工作岗位，有助于经济扩张。尽管后凯恩斯主义者普遍反对罗纳德·里根（Ronald Reagan）总统的经济政策，他们还是认为 20 世纪 80 年代美国预算赤字的显著增加与就业水平创记录地上升、失业率降低一半并非巧合。

1192

后凯恩斯主义学者和新古典经济学者的第三个政策分歧是关于加速投资和经济增长的手段。新古典经济学者赞同两种增加储蓄的政策：对储蓄者实施税收优惠，或者通过削减预算支出缩小联邦政府规模。在后一个例子中，政府借入较少的货币，因而有更多的储蓄可以用于企业投资。后凯恩斯主义者反对这些政策，认为它们将会减少支出，从而导致更多的失业和更少的企业投资。相反，他们赞成更多的政府投资和对美国公司提供更多的政府支持，以使其在世界经济中更具竞争力。

政府直接承担的投资支出包括教育、基础设施以及研究和开发支出。与企业投资一样，这些支出具有正的长期收益。政府投资使企业能以更低的成本生产产品和提供服务，因为企业只需在教育和培训工人、开发新产品和把商品运到市场方面花费较少的支出。这增加了企业利润，提高了为新的投资支出融资的能力。盈利能力的增加也会增加厂商的投资意愿。

后凯恩斯主义经济学者尼古拉斯·卡尔多（Nicholas Kaldor，1908—1986）认为，一个经济中制造业部门的扩张会提高制造业的生产率，而且由于溢出效应整个经济的生产率都会提高：它有助于促进出口，这会进一步刺激制造业部门和整个经济。因而，一国制造业部门的增长会启动经济增长的良性循环。另一方面，当制造业衰落时，整个过程就反过来：生产率下降，经济增长减缓，出口减少，这会进一步损害制造业部门，恶性循环开始了。

扶持一国制造业部门的政策有助于国内企业逐渐形成技术优势，有助于启动经济增长的良性循环。这类政策被称为“产业政策”，包括政府税收优惠和研发支出，以帮助国内制造业接近技术前沿。产业政策常被视为使日本从第二次世界大战之后的一个不发达国家转变为 20 世纪末的一个重要经济霸权国的主要因素。这些变化众所周知。“日本制造”在 20 世纪 60 年代意味着低廉、质量差的商品，而在 20 世纪 80 年代则意味着世界上质量最好的商品。20 世纪 70 年代和 80 年代，日本在与世界上其他国家的贸易中，从制造业中积聚了大量贸易顺差。

相关内容

20 世纪 20 年代和 30 年代，凯恩斯试图改变经济学者思考一国整体经济运行的方式。与前人和同时代的人相比，凯恩斯对市场和市场的价格变化能够解决所有的经济问题这一观点持悲观态度。凯恩斯认为，在市场失灵的地方，政府的经济政策必须予以补救。

后凯恩斯主义学派的成员认为，大多数同时代的经济学者误解了凯恩斯的经济思想。在凯恩斯之前，所谓的“凯恩斯主义经济学”与所谓的“新古典经济学”在流行的经济理论方面几乎没有区别。这些学派对实际经济运行方式存在错误的看法，而且制定的政策也很可能弊大于利。为了克服同时代经济学的这些不足之处，后凯恩斯主义经济学者试图复兴和更新凯恩斯的经济思想。

后凯恩斯主义学派包括凯恩斯以前在英国剑桥大学的一些同事，例如琼·鲁宾逊（Joan Robinson）和卡尔多，还有一大批目前在剑桥任教的比较年轻的经济学者。另外，一小部分美国人也把他们自己划为英国剑桥一派。这些美国的后凯恩斯主义者中最著名的有加尔布雷思、阿尔弗雷德·S·艾希纳（Alfred S. Eichner）、保罗·戴维森（Paul Davidson）

1193

和悉尼·温特劳布（Sidney Weintraub）。后两位经济学者是《后凯恩斯主义经济学杂志》（*Journal of Post-Keynesian Economics*）的创始编辑。对后凯恩斯主义经济学者的著述来说，这份杂志是主要的发行渠道。

20 世纪 70 年代，美国经济同时遭受高失业和高通货膨胀的打击，后凯恩斯主义的影响略微上升。显然，传统的经济学理论是有缺陷的，旨在处理宏观经济问题的标准经济政策也行不通。结果，经济学者们开始提出有关经济如何运行的其他理论，并制定旨在改进整体经济绩效的其他政策。政治家和新闻媒体也开始认真考虑这些不同的主张。

在 20 世纪 80 年代，赢得政治家关注和美国公众青睐的是供给学派，而不是后凯恩斯主义学派。税收削减主要针对富人，放松管制使市场较少受到政府控制。美国经济面临严重的经济问题，例如不断加剧的贫穷和不平等、储蓄和贷款危机、巨额贸易赤字以及停滞不前的实际收入。这些问题可能会使后凯恩斯主义经济学再度流行起来。此外，在 20 世纪 70 年代和 80 年代，日本采用产业政策获得了经济成功；这也使得未来可能会有更多人愿意听从后凯恩斯主义经济学者的建议。

参考文献

Davidson, Greg, and Paul Davidson. *Economics for a Civilized Society*. New York: W. W. Norton, 1988. 书中主张只有诉诸公民义务和个人自利的经济政策才会取得成功。作者随后证明了后凯恩斯主义者的政策是如何满足这个条件的。

Eichner, Alfred S. *A Guide to Post-Keynesian Economics*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1978. 这是一本主要的后凯恩斯主义经济学者的论文集。每篇文章都将后凯恩斯主义理论运用于一个不同的领域，并且讨论了后凯恩斯主义理论的政策含义。所有文章都是上乘之作，适合研究生阅读。这些文章构成了后凯恩斯主义经济学的最佳入门读物。

Galbraith, John Kenneth. *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin, 1967. 该书从后凯恩斯主义者的视角阐述了有关厂商的最好的非技术性观点。加尔布雷思认为传统经济理论假设的厂商不再存在。加尔布雷思著名的才智和风格在此得到淋漓尽致的发挥。该书适合所有读者阅读。

Galbraith, John Kenneth. *A Theory of Price Control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1952. 第二次世界大战期间，美国的价格独裁解释了在美国经济中价格实际上是如何被决定的。作者赞同工资和价格控制，认为这是与通货膨胀斗争的一个必不可少的部分。该书需要一些经济学知识，适合受过教育的一般读者和大学生阅读。

Heilbroner, Robert, and Peter Bernstein. *The Debt and the Deficit: False Alarms/Real Possibilities*. New York: W. W. Norton, 1989. 该书驳斥了对联邦预算赤字的诸多担心，认为赤字对经济有益，尤其是政府投资产生的赤字。这是一本适合任何逐利者阅读的上乘之作。

Magaziner, Ira C., and Robert B. Reich. *Minding America's Business: The Decline and Rise of the American Economy*. New York: Random House, 1982. 该书以简明易懂的语言描述了其他国家如何在产业政策的帮助下繁荣起来。相反，美国拒绝采用产业政策，因此它的经济每况愈下。该书缺乏对产业政策的理论证明，但仍不失为一本极好的产业政策的入门书。

Turner, Marjorie S. *Joan Robinson and the Americans*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1989. 琼·鲁宾逊过去常说，她不懂数学，所以只能思考。尽管没有使用数学知识，她的大多数作品也深受非专业经济学者的喜爱。该书以简明易懂的语言介绍了这位重要的后凯恩斯主义理论家的生平和著作，同时指出新古典经济学者和后凯恩斯主义者之间的分歧。

Weintraub, Sidney. "TIP as an Inflation Suppressant." In *Our Stagflation Malaise: Ending Inflation and Unemployment*. Westport, Conn.: Quorum Books, 1981. 温特劳

1194 布的书各章深浅不一。他的基于税收的收入政策（TIP）一章写得非常精彩，其中讨论了 TIP 优于其他反通货膨胀政策的特点、TIP 的各种可能的变种以及实行 TIP 的潜在问题。

互参条目

Cost-Plus Pricing，成本加权定价；Growth：Export Promotion and Import Substitution，出口推动型增长和进口替代型增长；Investment Decision Criteria，投资决策标准；Neoclassical Economics，新古典经济学；Oligopolies and Industrial Concentration，寡头垄断与产业集中；Price Ceilings，最高限价；Saving，储蓄；Reasons for Unemployment，失业原因；Wages，工资。

史蒂文·普雷斯曼（Steven Pressman） 著
韩丽萍 译
贺力平 校

POVERTY
贫　困

1195　**经济学类别**：增长和发展

研究领域：经济增长、发展与计划；卫生、教育和福利理论

贫困指家庭及个人由于没有足够收入来满足其基本生活需要而面临的一种状况，这是物质生活潦倒的状况。贫困的存在表明国民经济无力为全体公民提供足够收入。

主要术语

绝对贫困（ABSOLUTE POVERTY）：收入水平不足以维持长期生活的状况。

失依儿童家庭补助（AID TO FAMILIES WITH DEPENDENT CHILDREN，AFDC）：美国联邦政府面向非老年人的主要转移支付计划，包括对未独立子女及其父母的货币支付。

实物收益（IN-KIND BENEFITS）：政府对贫困家庭的补助，采取实物而不是货币形式，如食品券和免费医疗服务等。

贫困线（POVERTY LINE）：划分贫困家庭和非贫困家庭的收入水平。

贫困率（POVERTY RATE）：贫困线以下的所有家庭（或个人）占总人口的比率。

相对贫困（RELATIVE POVERTY）：一种缺少足够收入并与他人相比是贫困的主观感觉。

转移支付（TRANSFER PAYMENTS）：政府对个人的现金支付，例如社会保障、失业保险以及AFDC支付等。

综　述

在20世纪60年代初，社会保障管理局（Social Security Administration）的莫利·奥山斯基（Mollie Orshansky）就提出了贫困的官方定义。那时农业部研究认为，在面临暂时的财务危机时一个四口之家一周的食物花费最少为20美元，全年的食物花费约为1 000美元。同时，美国家庭的一项调查表明，普通家庭用于食物的消费占其总收入的1/3。奥山斯基推论，一个普通家庭的最低食物需求乘以3就是家庭的最低收入需求。所以，1964年时一个四口之家的贫困线就被定为3 000美元。

根据家庭规模、生活地区以及对食物需求的不同可以制定出不同的贫困线。每年这些贫困线由于通货膨胀率而增加，所以官方的贫困线只表示一个不变的生活标准。在1988年，城市的一个四口之家的贫困线是12 092美元。计算一个具体的家庭和个人是否贫困需要将他们所有的货币收入包括政府的转移支付如失业保险、社会保障、AFDC等加在一起，但不应该包括像食品券、免费医疗或住房补贴等实物收益。如果一个家庭的货币收入等于或者超过了贫困线，那么这个家庭就不再贫困；如果处于贫困线以下（在给定家庭规模时），则该家庭被界定为贫困。贫困率是生活在贫困线以下的所有家庭（或个人）的比率。1988年美国家庭的贫困率是10.4%。这表明与1959年18.5%的贫困率水平相比已大幅下降，但是这个水平比

1973年和1974年8.8%的水平稍高。这些数字表明，美国的贫困在20世纪60年代和70年代早期大幅下降，但在20世纪70年代晚期和80年代有所上升。

很多经济学家对奥山斯基的贫困计算方法提出指责。一些人对家庭中将1/3的总收入用于食物消费的假设提出质疑。关于家庭支出的调查已经表明，家庭用于食物的支出接近于家庭总收入的1/4。另外一些经济学家认为用一项食物经济预算来界定贫困线的最初假定是没有道理的。这种预算只有在紧急时期才有用。因为如果是按照这样一个最初假定，长期中就不能给一个家庭提供足够的营养。经济学家还对绝对贫困标准的用法提出质疑。他们认为人们会很自然地与其周围的居民作比较，如果他们比周围居民的收入少很多则会觉得贫困。贫困的相对定义认识到贫困一定程度上是一种主观感觉的事实。这种定义会将贫困线界定为平均国民收入的某个比率，当国民的平均生活水平提高时所有家庭的基本生活需要也会相应提高。

1196

这三种批评的一个隐含意思是测定的贫困水平太低了，即美国的真实贫困水平比官方的统计结果要严重得多。但也有一些经济学家认为官方公布的贫困率过高，因为如果把实物资助计算到家庭收入中去则会提高美国家庭的生活水平，根据美国家庭的实际，这部分实物收益可以与转移支付一样给他们带来好处。如果将实物收益考虑进家庭收入中，则美国的家庭收入将会变高，相应地官方贫困率会变低。

为了回应这些指责，从20世纪80年代起美国人口普查局（该局负责统计美国的贫困率）开始尝试用另外的方法来设定贫困线和计算贫困率。但是原来奥山斯基关于贫困的定义还是最常被引用和使用的定义。

虽然经济学家们在如何最好地测度贫困问题上没有达成一致意见，但他们一致认为贫困并不是好事。贫困会激起人们对那些没有足够收入的群体的人道主义关怀。贫困的存在表明国民经济不能为其公民提供足够的生活保障。资助贫困还会给其他社会成员带来经济成本。穷人需要通过政府计划得到资助，使得这些计划付诸实施的资金来自于每个人支付的税款。贫困也会滋生犯罪，这也需要花费金钱和时间来阻止犯罪、为损失上保险和监禁罪犯。贫困会给那些不能达到最低生活预算以维持生计的人造成身体伤害。生活在贫困中的工人是低效率的工人，贫困的孩子是落后的学生。一个高贫困水平的经济会导致疲弱的经济竞争力。

应　用

关于贫困的原因已经形成四种观点，并且提出了相应的解决策略。其中两种观点认为缺乏工作和经济增长不足是造成贫困的原因，期待以更高的经济增长来减少贫困。另外两种观点认为贫困是由于市场经济条件下不公平的分配所导致，目标在于帮助那些处于收入分配底层的人们。一种方法寄希望于通过政府转移支付来提高穷人的收入水平进而使其摆脱贫困，另一种方法则通过提高低收入工人的技能来使其成为更高效的工人从而提高工资水平。这两个方面的策略都是基于重新分配来解决贫困问题的。

经济增长能减少贫困是因为经济增长能创造工作机会和增加收入，推动家庭超越于贫困线之上。经济增长可以通过两种模式实现：其一是更大的需求保障所有寻找工作的人都能找到工作，标准的凯恩斯主义财政和货币政策就是减税、扩大政府开支或者创造更多货币以增加经济的有效需求。

实现经济增长的另外一条途径注重的是增长方程的供给方面。如果工人的效率更高，他们的收入也会提高。供给学派经济学家主张刺激投资和努力工作以提高工作效率。这些经济学家提倡减少政府调控和商业税收，并且提倡降低个人所得税。在这些政策直接给更富裕的人带来好处的同时，供给学派认为从更高效率的经济中得到的收益将会给接近和低于贫困线的人起到涓滴作用。

供给学派经济学家也强烈谴责再分配的反贫困策略。他们认为这种方法需要高税收，这将会使投资水平下降，然而投资对于消灭贫困是非常必要的。供给学派经济学家还指出工作

懒惰与转移支付是相关的。两种类型的工作懒惰在转移支付计划中起作用。首先是人们会因为从政府那里接受收入而减少工作，其次是因为当收入增加时转移收益会减少，转移支付的接受者会发现他们的工作并没有带来更多收入。此外，工作还要求在服装、交通、照顾孩子等方面增加开支。其结果是工作会造成转移支付接受者的经济恶化。

在供给学派经济学家们批评再分配方法的同时，其他经济学家也在怀疑经济增长能否降低贫困。他们认为，尽管经济增长增加了平均收入，那些居于收入分配底层的人不一定能从中受益。这种贫困很可能是由于个人所处的特定环境造成的。例如，为了让小孩得到足够的照顾，有小孩的单身妇女如果要照看其小孩就不能全职工作。经济增长也不能帮助老年人和残疾人摆脱贫困，因为对于这些人来讲，即使有工作机会他们也无法工作。在这些场合，依靠政府转移支付的计划就十分有必要——老年社会保障、残疾工人补偿及残疾保险、儿童照料和单身母亲及其孩子的 AFDC 支付等。

1197

最后，经济增长也许不能解决贫困问题的一个原因是，在市场经济条件下，有些人不具备挣取贫困线以上收入的能力，所以降低贫困的最终方法就是弥补低收入者的不足。如果贫困是源于工人缺乏足够的工作技能，其解决方法就是向他们提供必要技术的培训计划；如果问题是产生于缺乏足够的教育设施，其解决方法就是增加教育经费；如果某个群体接受教育较晚而不能跟上，该问题可以通过领先计划（Head Start Program）来解决。正如林登·B·约翰逊（Lyndon B. Johnson）总统在 1964 年的国情咨文中宣布的"向贫困宣战"一样，其主要武器是上面所提及的各种策略。赢得"战争"的武器就是工作培训计划、领先计划（开始于 1965 年）、社会发展计划。这些计划的信条就是在私有经济社会中通过提高个人的技术和能力来发展个人才能、赢得更高收入。

20 世纪 60 年代与 70 年代，经济快速增长，贫困率迅速下降。人们先是认为经济增长带来了贫困率的下降，但是后来的分析表明，20 世纪 60 年代与 70 年代初通过再分配进行的转移支付增加了，而转移支付的增加对贫困的下降起到了主要作用。相比之下，人们对 20 世纪 70 年代晚期和 80 年代贫困率上升的原因就知之甚少。这时期尽管转移支付在增加，尽管经济在高速发展，尽管对投资和努力工作提供了巨大刺激，但贫困率仍在上升。

经济学家们由于不能解释整体贫困率的这些变化，所以在 20 世纪晚期他们开始将注意力集中于不同的人群。他们开始研究贫困的原因并致力于为每个人群设计反贫困策略。由妇女支撑的家庭和生活在犹太贫民区的家庭最受关注。在 20 世纪 70 年代和 80 年代，这两类家庭构成整个贫困人口的绝大比例，并且它们的贫困率一直保持在很高的水平。

相关内容

最早期的经济学家努力探索工资水平是否会上升到生存水平以上，这个生存水平的工资实质上就是经济学家所指的"贫困水平"。

被人们尊称为经济学之父的亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）认为，经济增长和更高的劳动生产率会将收入推进到生存水平之上，但是他的两个主要继承者坚持认为，人类注定要接受贫困水平的工资。大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）认为，土地的产出有其自然极限，所以在人口增长的同时土地将越来越难以赡养人口从而生活水平就会下降。托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus，1766—1834）认为，如果贫困人口的条件得到改善，会导致人口增加，继之会导致对工作的竞争，继而会形成工资水平的下降压力，从而又迫使这些人回到贫困水平。

约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）在大萧条时期所写的文章中说，他期望着贫困从地球上消失的那一天。按照凯恩斯的想法，在促进贫困消失的过程中必须有强有力的政府行为的介入。凯恩斯主张用各种经济政策来刺激经济增长，再分配政策能够保障经济增长的收益可以惠及全部人口。

世界上的大多数发达国家已经采用凯恩斯的反贫困补救措施。虽然凯恩斯的策略没有彻

底地根除贫困，但长期以来在减少贫困和降低贫困率方面已经取得成功。这些政策的效果在西欧尤其明显。在西欧财富转移计划对于解决贫困问题是非常奏效的补救措施，那里的贫困率只有美国的将近一半。这些政策的效果在美国同样明显，在那里社会保障使得老年人的贫困率从 20 世纪 60 年代的 25%下降到 20 世纪 80 年代的 8%。使得世界经济摆脱又一次大萧条的凯恩斯主义经济政策也使得贫困率保持在一个相对较低的水平上。

1198

世界上欠发达国家面对的状况却不容乐观。20 世纪晚期在这些国家中贫困是其主要经历，这些国家不具备高效实施收入再分配计划的资源条件，它们已背上高额负债从而不能筹借到经济增长所必需的新款项。发展中世界的反贫困进程很可能是非常缓慢的。

参考文献

Auletta, Ken. *The Underclass*. New York: Random House, 1982. 该书是纽约的一名新闻记者写的关于犹太人贫民区的案例研究。这本书很好地描述了人们为何贫困和他们为摆脱贫困必须面对的困难，但是当这本书将案例研究推广到所有穷人和福利政策时效果并不那么令人满意。

Danziger, Sheldon H., and Daniel H. Weinberg, eds. *Fighting Poverty: What Works and What Doesn't*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1986. 该书由经济学家和非经济学家所撰写，是来自于健康和人类服务部（Department of Health and Human Services）所组织的一次讨论会的文集。论文考察了贫困的原因及可能的防治措施。虽然文章的质量千差万别并且其中一些技术性很强，但是该书囊括了诸多一流社会学家关于贫困问题的研究成果。

Ellwood, David T. *Poor Support: Poverty in the American Family*. New York: Basic Books, 1988. 该书是对 20 世纪 80 年代贫困现象的一个极富可读性和思想性的说明。艾尔伍德（Ellwood）认为，贫困不再是由单一原因导致的单一现象；相反，不同类型的家庭经历着不同类型的贫困，每种贫困都需要相应的方法去解决。

Galbraith, John Kenneth. *The Affluent Society*. 3d ed. Boston: Houghton Mifflin, 1976. 这是一部非常不错的作品，每个人读后都将受益匪浅。姑且不论其他经济学家的想法，加尔布雷思建议用更多的政府支出来结束贫困，认为美国足够富裕从而有能力做到这些。该书与哈林顿（Harrington）的《另一个美利坚》（*The Other America*）一起，帮助引起公众对贫困问题的重视。

Galbraith, John Kenneth. *The Nature of Mass Poverty*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1979. 该书考察了发展中国家的贫困问题，书中解释了欠发达国家居民与发达国家居民的贫困的不同，并提出了一些政策性的解决措施。该书适合所有读者阅读。加尔布雷思的写作风格和机智在书中体现得淋漓尽致。该著作的微小不足在于只对欠发达国家的农村贫困进行了分析从而忽视了城市贫困。

Harrington, Michael. *The New American Poverty*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1984. 该书对 20 世纪 80 年代早期与 20 世纪 60 年代晚期的贫困人口做了比较。虽然没有《另一个美利坚》那样出色和轰动，但是该书对过去 20 年间贫困的性质变化做了很好的描述和分析。

Harrington, Michael. *The Other America*. New York: Macmillan, 1962. 该部经典之作是 20 世纪最有影响力的著作之一。该著作最重要的一个成就是促使林登·约翰逊总统于 1964 年向贫困宣战，并且对 20 世纪 60 年代和 70 年代早期推出的反贫困立法有很大影响。

Haveman, Robert. *Starting Even*. New York: Simon & Schuster, 1988. 哈夫曼（Haveman）认为，如果目前的反贫困政策以积极的方式重新设计则贫困可以减少并且不会产生任何负面经济影响。哈夫曼对以前减少贫困的成功和失败的分析以及他的政策建议通常都相当出色。

Murray, Charles. *Losing Ground: A-*

merican Social Policy, 1950—1980. New York: Basic Books, 1984. 一位供给学派经济学家对再分配性反贫困政策进行了考察，他认为穷人从生育子女和接受社会福利措施中得到好处。该著作对罗纳德·里根（Ronald Reagan）总统产生了影响，并在一定程度上促使里根总统减少了福利支出。虽然默里（Murray）有一些夸大其词并且其在数据引用方面也

1199

值得怀疑，但该书的价值在于它对反贫困政策的潜在负面影响的敏感性。

Rodgers, Harrell R., Jr. *Poor Women, Poor Families*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1986. 该书证明了在贫困人口中女性主导型家庭数量的上升，继而讨论了一些后果和潜在对策。该著作的一个瑕疵是它没有探讨贫困人口中女性主导型家庭数量攀升的原因。

互参条目

Distribution Theories，分配理论；Fiscal Policy: Supply-Side Effects，财政政策：供给方效应；Types of Income，收入类型；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Types of Transfers，转移支付类型；The Welfare State，福利国家。

史蒂文·普雷斯曼（Steven Pressman） 著
孟祥林 译
狄承锋 校

THE PREBISCH-SINGER HYPOTHESIS
普雷维什-辛格假说

1200 **经济学类别**：增长和发展

研究领域：经济增长、发展与计划；国际贸易理论

普雷维什-辛格假说认为，随着时间的推移，发展中国家与工业化国家之间的贸易条件在不断恶化，前者为了购买不变的进口数量就必须不断大量增加出口。这一论点对发展中国家采用的贸易政策产生了极大的影响。

主要术语

国际收支平衡表（BALANCE OF PAYMENTS）：记录一国与世界其他国家的金融交易的综合报表，记录了年度收入和支出。

比较优势（COMPARATIVE ADVANTAGE）：一国的某种优势，这种优势源自于该国生产某种商品的成本相对于另一种商品比在另一国家生产更为低廉。

经济福利（ECONOMIC WELFARE）：常用含义是由人均收入所衡量的平均生活水平。

进口替代工业化（IMPORT-SUBSTITUTING INDUSTRIALIZATION）：一种政府指导下的工业化政策，该政策寻求用国内制造的替代品取代进口制造品。

初级产品（PRIMARY PRODUCTS）：包括食用谷物、农业原材料和矿物等商品。

生产率（PRODUCTIVITY）：每单位投入的产出。

贸易条件（TERMS OF TRADE）：通常指净实物贸易条件，即一国平均出口价格对其平均进口价格的比率。

综　述

普雷维什-辛格假说由联合国拉丁美洲经济委员会（ECLA）的劳尔·普雷维什（Raúl Prebisch）和联合国的汉斯·W·辛格（Hans W. Singer）在1950年分别独立提出。它所表达的思想是：在第二次世界大战前的大约70年里，发展中国家与工业化国家之间的贸易条件，一直呈现长期恶化趋势。

一个国家的贸易条件（更准确地说是它的净实物贸易条件）是指单位出口品的价格除以单位进口品的价格。因此，从出口国的角度来看，贸易条件的下降就意味着为了进口数量不变的商品就必须不断增加商品出口。与此前经济理论家们惯常强调的观点——国际贸易将使贸易双方受益并可作为经济发展的重要战略——不同，贸易条件的下降将意味着收入从穷国转移，而这将减弱它们的经济增长能力。

解释为什么一个国家的贸易条件可能会恶化的努力始于对发展中国家和工业化国家之间贸易结构关系的突出特点进行实证考察。一个特点表现为前者主要出口初级产品（非制造品）而从后者进口制造品。由于多种原因，初级产品的价格增长通常要慢于制造品的价格增长。一系列涵盖1870—1938年的贸易统计支持了这个预测，这些贸易统计由联合国经济事务部（EAD）在1949年出版。

为了理解导致贸易条件恶化的原因是什么，可先看看主流经济理论的说法，这一说法正好与普雷维什-辛格假说截然相反。在诸如大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）和

约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）这样的经济学家们看来，贸易条件将随着时间的推移上升，因此有利于发展中国家。他们这一观点的理论根据是“收益递减规律”。收益递减发生在使用一种供给相对固定的要素如土地进行产品生产的过程中。随着产出的扩大，越来越贫瘠的土地也被投入生产过程，这既提高了平均生产成本也提高了该土地所生产产品的市场价格。类似的，矿物的生产也被认为是随着时间的推移收益递减。相反，那些不依赖于固定投入的制造品的生产应经历不变价格或价格下降。虽然通过技术进步获得的生产率提高可能会抵消收益递减，但大多数经济学家认为，初级产品的生产率提高不仅不大而且一定小于制造品的生产率提高。所以，这些经济学家们认为，与从工业化国家进口的制造品价格相比，发展中国家的出口品（主要是初级产品）价格将相对上升。这样，贸易条件将随着时间的推移增加，而贸易会使发展中国家受益。

1201

普雷维什和辛格提出了几种论点来支持他们的看法——相对于进口品价格，发展中国家的出口品价格会下降而不是上升。第一，工业化国家出口产业劳动生产率的提高主要表现为增加收入而不是降低出口价格；而发展中国家出口产业生产率的提高将引起出口品价格的降低。生产率提高产生不同效果是由于不同的市场结构。工业化国家的劳动力较有组织，市场较缺乏竞争，这使得工资和价格维持在高水平；发展中国家缺乏劳工组织，初级产品市场的高度竞争性使得工资和价格保持在低水平上。第二，如果大多数发展中国家的出口品为食物，如香蕉、咖啡，那么工业化国家对这些产品的需求不会随着收入的增加而增加。相反，发展中国家的消费者对工业制成品的需求却很容易超过收入增长率。因此，缓慢的初级产品需求增长率意味着，相对于工业制成品的价格增长率，它们的价格增长率也是缓慢的。然而，值得注意的是，某些初级产品如石油，却并不符合这一趋势。第三，发展中国家的高人口增长率与工业部门的有限就业机会两者共同导致剩余劳动力，而这使出口部门的工资持续在低水平上。剩余劳动力及初级产品出口市场的高度竞争性都使出口价格增长率放慢，从而导致贸易条件的恶化。

普雷维什-辛格假说在经济学界引起了激烈的争论。由于不能仅依赖理论基础来解决这一争论，所以围绕着统计证据去证实贸易条件恶化假说的研究不断增加。虽然，普雷维什和辛格的假说所依赖的联合国1949年的研究成果，已经清楚地显示了发展中国家所面临的贸易条件恶化状况，但对于这一研究的原始数据的可靠性问题，后来的研究者还是提出了许多问题。

随后，大量研究重新考察了统计证据。尽管数据的有限性和方法问题使争论继续，但有关非石油初级产品和工业制成品之间的贸易条件不断恶化的证据却越来越多。世界银行的经济学家在1988年所做的一项研究证实了在1900年到1986年间，贸易条件确实在不断恶化。但是贸易条件的长期恶化程度要比原来普雷维什预测的轻一些。

这一争论将一国的贸易条件与经济福利紧密联系起来。然而，正如许多经济学家们所证明的，这种联系取决于生产率水平而不能自动从普雷维什和辛格所使用的贸易条件中得出。尽管一国的出口品价格相对于其进口品价格可能下降，但是出口产业的劳动生产率的增加可能会抵消价格的下降并增加其在进口方面的购买力。其他测量方法，如收入贸易条件或要素贸易条件可能更适用于衡量生产率变化的效应。

应　用

贸易条件的恶化假说被发展中国家的社会学家和政策制定者所接受，他们一直比工业化国家的人们对国际贸易的好处抱有更多的怀疑。阿根廷人普雷维什，成为最早为发展中国家尤其是拉丁美洲国家提出这种主张的主要代表。1948年，他前往智利的圣地亚哥加入新成立的联合国机构——拉丁美洲经济委员会（ECLA），两年后担任该组织的主任。这一组织成为他的思想发展和传播的主要理论和思想基地。

贸易条件下降假说的政策含义基础是假设一国贸易条件与经济福利有着直接的联系。普雷维什认为，如果这一联系确实存在，那么，发展中国家就应该寻求重组其参与国际经济的方式。尽管有其他经济学家指出，虽然贸易条件恶化了，但发展中国家的经济福利还是增加了，但是有关这一问题的统计证据混杂不清，而且在政策讨论中很少受到重视。

1202

普雷维什-辛格假说成为支持发展中国家工业化的一个有力观点。确实，大多数国家长期以来视工业化为提高生活水平之路。然而，这一假说和已存在的关于贸易条件恶化的证据为这些信念提供了额外的支持，并且提出了一种特殊类型的工业化道路——人们所熟知的进口替代工业化（ISI），即用国内生产的替代品代替进口制成品。

普雷维什认为，主要关注增加初级产品出口的经济增长战略将最终导致己方的失败。随着贸易条件的下降，从生产率提高中获得的一部分收益将转移到发达国家。而且，如果缺少工业发展，出口部门因技术进步带来的生产率提高而失去工作的工人将无法找到其他工作。另外，发展中国家从增加初级产品出口中所获得的收入增加将导致以更快速度进口工业制成品，而这会因为出口收入落后于进口支出而出现国际收支失衡问题。

这些观点是如此的使人容易接受，而拉丁美洲的受众对其又是如此的信奉不疑，以致到20世纪60年代初，这一地区几乎所有政府都采取鼓励进口替代工业化的经济政策。这些政策的典型特征就是通过采取关税和配额措施来限制进口商品从而鼓励国内生产替代品。

普雷维什假说还导致另一项调整发展中国家参与世界贸易的政策，即强调区域共同市场。正如普雷维什所认为的，如果倾向于认为初级产品和工业化国家（尤其是美国）对发展中国家的出口需求增长缓慢是贸易条件下降的主要原因，一种补救的措施就是促进区域内部的贸易。通过使发展中国家出口多样化及获得专业化和规模经济的好处，共同市场可以达到这一目标。拉丁美洲自由贸易协会（LAFTA）和中美洲共同市场就是这样的例子。

在国际上，普雷维什的思想促进了1964年联合国贸易与发展会议（UNCTAD）的形成，他自己担任了该机构的第一任秘书长。联合国贸易与发展会议是联合国为了促进国际贸易而成立的机构，它的工作主要侧重于发展中国家的贸易和国际收支问题。这一机构的宗旨之一就是要消除工业化国家对发展中国家的工业制成品的进口贸易壁垒。很显然，普雷维什的思想是国际经济新秩序的思想脉络的一部分。国际经济新秩序提出了国际经济关系的结构问题，力图使发展中国家得到更多利益，大力促进旨在强调贸易条件恶化问题的政策。在1974年联合国大会第六次特别会议上，确认了国际经济新秩序概念。

相关内容

国际贸易曾经为欧洲在18世纪到19世纪的经济增长提供了重要刺激。理解国际贸易及其与经济增长的关系曾经是诸如亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）和李嘉图（Ricardo）时代的经济思想家们的主要工作之一。他们的见解仍然是现代理解这一问题的支撑点。比较优势原理是这些见解中的佼佼者，这一原理认为，各国可以从出口其有相对成本优势的产品中获取最大的利益。这一概念使大多数经济学家都认为，发展中国家出口它们有比较优势的初级产品，进口发达国家有比较优势的工业制成品，会使自己得到最大的利益。

普雷维什-辛格假说的重要性有两点。

第一，贸易条件下降的观点对经济理论的这一中心原则提出了疑问，引起了新古典贸易理论家们的哗然和批评。事实上，普雷维什的《拉丁美洲的经济发展及其主要问题》（*The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*）1949年的西班牙文版被经济学家阿尔伯特·赫希曼（Albert Hirschman）称为《拉丁美洲经济委员会宣言》。

1203

第二，贸易条件恶化问题格外受到重视，并且在发展中国家中找到了渴望的听众。这至少部分是普雷维什个人的作用。他在阿根廷接受教育，后来在智利居住，被看做是第三世界

利益的合法代表。因此，他的批评性观点，不仅被认为是对经济理论的攻击，也是发展中国家在与工业化国家进行贸易时对自身经济利益的有力维护。正如历史学家约瑟夫·洛夫（Joseph Love）所说，“普雷维什假说……可能是拉丁美洲国家关于经济和社会的最有影响力的理论”。

普雷维什和其他拉丁美洲经济委员会人士的工作推动了结构主义的诞生。结构主义是经济学中的批评思潮，与普雷维什一样，它主张拉丁美洲经济在结构上有很多特点，使之需要采取不同于工业化经济体的经济政策。拉丁美洲经济委员会的许多看法在拉丁美洲及其他地方继续对经济政策产生影响。贸易条件恶化理论为20世纪60年代的依附论及其发展做出了贡献，依附论对发展中国家参与国际经济提出了更为激进的批评。

进口替代工业化在20世纪80年代遭到了越来越多的批评。事实表明，采取促进这一战略的经济政策常常过分歧视出口和农业部门。一些多边组织，例如世界银行，越来越建议发展中国家放弃进口替代工业化政策，转向促进出口的战略，后者较多地依赖于以市场为基础的价格信号。

关于贸易条件恶化问题的争论近来不再是突出话题，但它所关系到的核心问题——发展中国家如何在参与国际经济过程中得到公平待遇——的重要性在未来还会增加。

参考文献

Di Marco, Luis Eugenio, ed. *International Economics and Development: Essays in Honor of Raúl Prebisch*. New York: Academic Press, 1972. 这一文集的前言“普雷维什经济思想的演化”对于了解普雷维什的思想对经济理论和政策的影响是一个很有价值的导引。非常适合非专业读者阅读。

Love, Joseph. R. “Raúl Prebisch and the Origins of the Doctrine of Unequal Exchange.” *Latin American Research Review* 15, no. 3 (1980): 45-72. 洛夫研究了普雷维什为什么以及是怎样形成他最初的假说的，认为他的思想是在他1950年的文章发表之前的几年中集中形成的。尽管这是一个历史学家为专业读者所写的著作，但大学生也可以读懂。

Prebisch, Raúl. “Dependence, Development, and Interdependence.” In *The State of Development Economics: Progress and Perspectives*, edited by Gustav T. Ranis and T. Paul Schultz. Oxford, England: Basil Blackwell, 1988. 这篇文章提供了一些关于普雷维什是怎样评价自己对经济理论和政策的贡献的有趣观点。与随后贾戈迪什·白戈瓦提（Jagdish Bhagwati）的评论一起，这两篇文章有助于读者很好地理解普雷维什与主流经济理论之间的争论。非常适合研究生阅读，但对这一争论有所了解的人会对其有最好的理解。

Prebisch, Raúl. *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. New York: United Nations, 1950. 该书是普雷维什思想的最初表述。如果只想了解他的思想与其他二手资料之间的细微差别的话是值得一读的。该书的表述是非技术性的，一般读者都可以读懂。

Singer, Hans W. “The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries.” *American Economic Review* 40 (May, 1950): 473-485. 这篇文章提供了辛格版本的贸易条件变化假说。有意思的是，辛格的分析与普雷维什不同。他的分析更为强调与工业制成品相比，对初级产品的需求增长更慢，而不是强调市场结构的不同。此外，贸易条件恶化其实只是辛格反对发展中国家专门从事食品和原材料出口的诸多论据之一。适合非专业人士阅读。

1204

互参条目

Colonialism，殖民主义；Comparative Advantage，比较优势；Development and Terms of Trade，发展和贸易条件；Engel's Law and the Engel Curve，恩格尔法则和恩格尔曲线；

Exports and Imports，出口和进口；Free Trade and Protection，自由贸易与保护；Growth：Export Promotion and Import Substitution，出口推动型增长和进口替代型增长；Import Restrictions，进口限制；International Trade and Gains from Specialization，国际贸易与专业化收益。

戴维·W·肖特（David W. Schodt） 著
曲兆鹏 译
贺力平 校

PRICE CEILINGS
最 高 限 价

1205 **经济学类别**：产业经济学
研究领域：产业组织和公共政策

最高限价是政府给一种商品或服务制定的最高合法价格。最高限价的目的是将价格确定在低于市场出清价格的水平上，从而使消费者更有能力购买这些商品或服务；也可能是出于降低通货膨胀的目的。然而，最高限价的后果却是市场短缺，这种短缺会扰乱市场的正常配置过程。

主要术语

黑市（BLACK MARKET）：商品以高于合法限价出售的市场。

需求定律（LAW OF DEMAND）：在其他条件不变的情况下，商品价格和需求数量负相关。

供给定律（LAW OF SUPPLY）：在其他条件不变的情况下，商品价格和供给数量正相关。

市场出清价格（MARKET-CLEARING PRICE）：供给和需求自由地相互作用所确定的价格水平。

市场均衡（MARKET EQUILIBRIUM）：在当前价格下，需求数量和供给数量相等，没有人愿意改变现状的情形。

短缺（SHORTAGE）：指需求数量大于供给数量这样一种状态。

综 述

最高限价是销售商对一种商品或服务所能收取的最高合法价格。政府一般会制定一个最高限价，因为政府认为市场价格太高。制定最高限价的一个主要原因是为了保护低收入的消费者免于受高价之苦。各种最高限价也可被应用于经济整体，以期降低通货膨胀，或在战时对物品进行定额配给。

在当前价格下，当消费者对一种商品的需求量等于生产者对该种商品的供给量时，市场处于均衡状态。然而，如果政府认为这种市场出清价格太高，它就会设定一个低于市场出清价格的最高限价。只有当最高限价低于市场出清价格时，最高限价才会有效。最高限价不但拉低了产品的价格，还会使市场出现失衡。需求定律指出，商品价格和需求数量负相关。因为一些消费者不愿或不能支付市场出清价格，却愿意并且能够支付较低的价格，所以较低的价格会使需求量增加。

然而，商品供给者对最高限价的反应与消费者恰好相反。供给定律指出，价格和供给量正相关。价格降低会导致供给量下降，因为在较低的价格下，厂商愿意生产的商品数量减少了。最高限价使商品的需求量增加却使供给量下降。结果商品需求量超过了供给量，产生了市场短缺。如果允许市场自行调节，那么这种市场短缺就会被价格上涨所消除，但最高限价不允许价格上升至其均衡水平，因此市场短缺将持续存在。

该产品的黑市将会发展起来，但黑市价格要高于市场出清价格。销售商也会寻找各种途径来避开最高限价。市场体系中将出现价格歧视。如果消费者愿意并且能够支付某种商品的

价格，那么他就可以得到该商品。相反，如果消费者不愿或不能支付这种商品的价格，那么他就得不到该商品。市场机制是客观的，它并不关心人们为何购买某种商品及其购买后的用途。然而，最高限价却意味着价格之外的因素决定了谁能得到该商品。

分配短缺商品的方法多种多样，一种就是“先到先得”。因此人们将会排队，如果某商品的供给量是100，那么前100个先到的人就会得到该种商品。即使最高限价低于市场出清价格，对于消费者来说也存在排队等候成本，而这一成本实际上可能会超过从较低价格中得到的收益。例如，在20世纪70年代的石油危机中，很多美国人花几个小时排队购买汽油。其中许多人为避免排队成本，愿意以市场出清价格购买汽油。实际上，一些人就雇佣他人为自己排队。另一种分配商品的方式是抽彩。在抽彩的情况下，任何愿意支付最高限价的购买者都有相同的机会得到商品。然而，必须决定谁有资格抽彩，比如说，是每个人还是每个家庭可以得到彩票，而这又会产生彩票的管理成本。还有其他各种各样的分配短缺商品的方法。一种方法就是只提供给老顾客或朋友；另一种可能的方法是以年龄、性别、宗教信仰或其他主观标准等作为歧视性标准。

1206

如果政府就公寓出租实行最高限价——最高出租价为每月500美元，而房东只有一间空房和25个准房客，那么房东就必须决定谁能租到这间公寓。同样，可以以“先到先得”为原则，或者是进行抽彩。但也有其他主观性的方法来决定谁能租到这间公寓。这位房东可能喜欢那些没有宠物，没有小孩，或者年纪较大的已婚夫妇住进公寓；而另一位房东可能只希望租给年轻、单身而且没有宠物的人；再有一位房东可能只愿租给女房客，而另外一位却喜欢租给男房客。一些房东可能会关心准房客的支付能力，他们会认为收入最高的准房客的支付能力最强——这类人风险最低。因此，收入最高的人可能会以低于市场出清价格的价格租到公寓，成为最高限价的主要受益者。而低收入者可能得不到这些公寓，因为他们可能是风险较高的消费者。最高限价对特定个体或群体有益，而伤害了其他个体或群体。而且，原本属于拟补助对象的群体可能实际上却得不到补助。

应　用

最高限价曾被应用于许多产品，不管这些产品的性质如何，其结果通常是一样的。某商品的短缺通常会导致黑市出现，而黑市价格甚至比自由市场体制下的价格还高。而且，厂商有能力绕过最高限价。利率曾是一种被采取最高限价的流行商品，最高限价曾应用在贷款和信用卡消费的利息上。

由于担心贷款利率太高会阻止低收入消费者贷款，政府曾对贷款实行最高限价。如果贷款利率上限低于市场出清时的利率（比如最高贷款利率为8%，而非12%），那么低收入的消费者就有能力去借钱。然而，这并非市场调节。在较低的贷款利率下，大量消费者都想要借款（需求数量增加），而同时银行却想要减少贷款（供给数量减少）。例如，对一些高风险贷款，银行愿以12%的利率，而不是以8%的利率贷出。因此就会出现可贷资金短缺现象，银行在决定向谁贷款时就会更加挑剔。决定谁能获得贷款时的一个主要因素就是贷款风险。一般而言，消费者的收入越高，其贷款风险越小。因此在存在贷款利率上限时，贷款给高收入的借款者而非低收入的借款者是个好决策。实行最高限价的结果是减少了可贷资金的数量以及贷款利率。而这些低利率贷款中的大多数却流向了收入较高的借款者；低收入的借款者却被排斥于市场之外。因此一般而言，高收入者从利率上限中得到好处；低收入者则被迫从黑市中的贷款人那里以比利率上限高得多的贷款利率借款。

最高限价也被运用于控制信用卡消费的利息。其结果是，低收入的消费者更难办到信用卡，而且一些厂商能够成功地绕过利率上限。例如一些公司搬迁到没有实行利率上限的州。另外一种避开这种利率上限的方法是改变信用卡公司提供的服务。一些信用卡公司已经开始对信用卡收取年费，或者对每笔交易收费，这

实际上提高了信用卡消费的利率。另一种绕过利率上限的方法是为那些用现金支付的消费者提供一定的折扣，这可以被看做是对持卡消费的一种额外收费。这种方法在汽油定价中曾很流行。同样，这实际上也提高了信用卡消费的利率。再有一种可能的方法是取消信用卡消费的优惠期。许多信用卡公司实际上对消费者的消费提供了无息贷款，条件是消费者在截至某个日期之前要付清所有账单。信用卡公司可以改变这一政策，在消费者用信用卡消费的当天，就开始向消费者收取利息。所有这些服务上的改变可有效地提高信用卡消费的利率，使之远高于利率上限。

1207

20 世纪 70 年代美国政府对汽油实行了最高限价。人们在加油站前排起了长队。由于加油站的汽油已经售光，有的消费者在加油站前排了三个多小时队也没有加到油。为了减少排队的人数，政府最后使用了所谓的“奇偶制”加油法：汽车驾驶证的尾数是偶数的车主在偶数日里加油，而汽车驾驶证尾数是奇数的车主在奇数日里加油。与此同时，人们对建立定量配给票证制也展开了广泛的讨论，而真正实行这种制度所面临的问题比它解决的问题还要多：如何决定谁有资格获得定量配给券、如何发放给消费者以及其实施成本等。最终，美国政府废止了对油价的管制。

不同的政府实体都对房屋租赁实施过价格管制，希望能使低收入的消费者租得起公寓。例如，纽约市就有过租金管制的历史，但是并未产生任何效果。除了一些短期效应（如造成房东对租房者的歧视对待和低收入的租房者被排斥于市场之外），租金管制措施也产生了一些长期影响。土地所有者会选择将自己的房屋用于其他不受价格管制限制的用途。例如，一些土地所有者将他们的公寓改造成办公场所或采取共管的办法来避开价格管制。由于房屋出租价格低于市场出清价格，一些土地所有者也可能放任自己的公寓变旧；房东不能涨价，就降低所出租公寓的质量。但即使在公寓质量降低的情况下，还是有许多人愿意租赁。因此，价格管制的长期影响就是减少了高质量公寓的供给，从而增加了市场短缺，使配置过程更加困难。同样，那些以最高限价租到房子的人得到了好处，其他人却因为最高限价而无房可租。房主有办法绕过最高限价，一种方法就是要求租房者在房东处存放大量安全保证金，家具也被高价出售来绕过最高限价。有些租房者愿意以 400 美元的价格从房东那里购买一把价值 100 美元的椅子，因为这些租房者正在以每月 600 美元的最高限价租住了一套月租本应为 800 美元的公寓。

最高限价也在战时被强制使用。在第一次世界大战和第二次世界大战期间，美国和其他国家都出现过最高限价。结果导致了市场短缺，接着就出现了例如凭票供应和黑市等供给机制。爱国主义精神引起消费下降，而将省下的更多资源用于战争。

为了遏制通货膨胀，最高限价也曾被用于整个经济。1971 年，尼克松政府实行过价格冻结，造成了许多商品的短缺和黑市交易。

相关内容

最高限价的运用可追溯到罗马帝国时代，很多国家都运用过最高限价。最高限价曾被用来降低市场出清价格。为了控制通货膨胀，最高限价也曾被运用于经济整体，但收效甚微。在战争时期，为降低对一些产品的需求量，将资源用于战争，运用最高限价获得了一定的成功。对单个商品的最高限价曾被用于降低其市场价格。这些最高限价使一些人得到了好处，但却损害了另外一些人的利益。

从历史上来看，最高限价是无效的。它们造成商品短缺、对资源的武断的非价格分配及黑市交易。商品销售商往往能找到办法来避开最高限价，而规避最高限价的过程会造成社会稀缺资源的浪费。在许多情况下，最高限价原本设想的受益者实际却受到了损害。这种有悖常情的结果对低收入人群来说更是如此。因此，政府对价格体系和市场自由运作的调节造成了许多问题和不尽如人意的结果。

即使缺乏成功运用最高限价的例子，它也不大可能从此销声匿迹。处于各种利益群体压力下的政府还会继续执行最高限价。

参考文献

1208 Baumol, William J., and Alan S. Blinder. *Economics*. Orlando, Fla: Harcourt Brace Jovanovich, 1985. 该书用一个部分来说明最高限价的效果。使用了图形来分析这些影响，并提供了一个租金控制的例子。

Canner, Glenn B., and James T. Fergus. "The Economic Effects of Proposed Ceilings on Credit Card Interest Rates." *Federal Reserve Bulletin* 72 (January, 1987): 1-13. 该文考察了最高限价对信用卡盈利性、使用和偿还模式的可能影响，以及发卡者和消费者所可能采取的调整措施。该文对最高限价所造成的后果进行了很好的分析。

Lipsey, Richard G., and Peter O. Steiner. *Economics*. New York: Harper & Row, 1981. 该书花了整整一章来讨论价格和房租上限问题。对最高限价的各个方面进行了精彩的分析。

North Douglass C., and Roger L. Miller. *The Economics of Public Issues*. New York: Harper & Row, 1980. 该书使用了一章的篇幅来讨论工资和价格控制。对最高限价和其产生的问题进行了缜密的考察。

Samuelson, Paul A., and William D. Nordhaus. *Economics*. New York: McGraw-Hill, 1985. 该书对最高限价进行了精彩分析。书中提供了一个对汽油实行最高限价的影响的例子。

互参条目

Market Price, 市场价格; Microeconomics, 微观经济学; Shortages, 短缺; Subsidies, 补贴; Underground Economies, 地下经济。

小约瑟夫·P·富尔 (**Joseph P. Fuhr, Jr.**) 著

刘永兵 译

狄承锋 校

PRICE DISCRIMINATION
价格歧视

1209 **经济学类别**：产业经济学
研究领域：产业组织和公共政策

价格歧视就是对相同的产品制定不同的价格，而这种价格差别并不是基于成本的差别。在某些情况下，垄断厂商通过实行价格歧视可以开发利润机会。价格歧视可能会损害消费者的利益，也可能会使消费者受益，这取决于厂商所采取的价格歧视形式。

主要术语

消费者剩余（CONSUMER SURPLUS）：消费者对被使用的商品愿意支付的价格和他们实际支付的价格之间的差额。

倾销（DUMPING）：在国外市场上以低于国内市场（或低于生产成本）的价格销售产品。

完全（一级）价格歧视［PERFECT (FIRST-DEGREE) PRICE DISCRIMINATION］：向每一位消费者收取其对每件商品所愿意支付的最高价格。

需求价格弹性（PRICE ELASTICITY OF DEMAND）：需求数量对价格变化的敏感程度。

二级价格歧视（SECOND-DEGREE PRICE DISCRIMINATION）：对不同的购买数量制定不同的价格。

三级价格歧视（THIRD-DEGREE PRICE DISCRIMINATION）：就同一类产品，对不同的购买群体制定不同的价格。

综　述

就同一类产品，当厂商对不同的购买群体收取不同的价格时，就会产生价格歧视，而这些价格差别与成本差别并没有关系。同一种药品，如果药店对老年人收取的价格低于对年轻人收取的价格，那么，它就在进行价格歧视。其他价格歧视的例子还有：商务旅行者和度假者的机票价格不同；机构和个人的专业期刊订购价不同；穷人和富人的医疗收费不同；成人和儿童的电影票价不同。

价格差别并不总是意味着价格歧视。如果价格差别是由成本差别造成的，那么这就不是价格歧视。例如，由于存在运输成本，一家美国电脑公司在销售同一型产品时，其欧洲的销售价高于本国的销售价——这就不是价格歧视。价格歧视只有在这种情况下才出现：对厂商而言，价格差别并不能够由成本差别来合理解释。价格歧视发生的情况如下：一家药店为老年人提供折扣，而其药品的成本，不论卖给年轻人还是老年人，却都是完全相同的。

并不是所有的厂商都实行价格歧视。对一个厂商来说，如果想要使价格歧视有效，必须满足三个条件。首先，该厂商必须具有某种垄断力，而这种垄断力本质上构成了对价格的控制。如果消费者可以在其他销售商那里买到要购买的商品，他们就不会去要价较高的销售商那里购买；在这种情况下，就不会出现价格歧视。其次，商品销售商不可能（即使可能，也

成本太高）将该商品转售给其他销售商。如果出现这种情况，那么价格歧视就会失效，因为在这种情况下，那些以较低价格购入商品的销售商，就可以用较高的价格将该商品再卖给其他销售商。最后，厂商必须能够区别不同消费群体的需求价格弹性。需求价格弹性反映了商品需求数量对其价格变化的敏感程度。如果一种商品有多种替代品，那么它的需求弹性就大。比如说，商品的价格降低10%，消费数量的增加量会大于10%。反之亦然：商品的价格增加10%，消费数量的减少量也会大于10%。不同购买群体需求弹性的差异可以使厂商通过价格歧视来开发利润机会。

价格歧视的基本含义就是以不同的价格销售同样的产品。不同种类的价格歧视之间存在差别。根据这些差别，价格歧视可以被分成三种类型：完全（一级）价格歧视、二级价格歧视和三级价格歧视。如果厂商单独销售每一单位产品，并且对每一单位产品都按消费者愿意支付的最高价格销售，这就是完全价格歧视。在这种安排下，每一增加的单位产品都卖给市场中出价最高的购买者。完全价格歧视在实际操作中很难取得成功，这就是它为什么很罕见的原因；然而，如果一个垄断厂商只生产少量的某种产品，而这种产品只有少量的潜在购买者，那么该垄断厂商就可以通过拍卖将每一单位产品都卖给出价最高的购买者，从而成功实现完全价格歧视。销售商如果根据购买数量来安排其价格计划，就是二级价格歧视。销售商对一定的购买量安排一个价格，而对其他购买量安排不同的价格——通常在某固定购买量以下价格较高，而超过该购买量后价格较低。例如，一家长途电话公司对前三分钟的通话时间按一个价格收费，而对三分钟以后每多出的一分钟通话时间按不同的价格收费，这家长途电话公司实行的就是二级价格歧视。

1210

也许实际中最常见的价格歧视类型是三级价格歧视。在三级价格歧视中，根据商品购买者对一种商品或服务的不同需求弹性，他们被分成两个或两个以上的消费群体，而销售商则对不同的消费群体收取不同的价格。例如，在进行相同的牙齿护理时，一个乡村小镇的牙医就可能对富人收取比穷人更高的费用。因为穷人只有较少的资源能花在牙齿护理上，因此，对他们实行较低的收费，可以使牙医在保持对富人收取较高费用的同时，不至于失去这部分顾客。一般来说，实行三级价格歧视的厂商会对需求弹性较大的消费群体制定较低的价格，而对需求弹性相对较小的消费群体制定较高的价格。

厂商实行价格歧视的主要动机是增加利润。例如，由市场需求曲线可知，一单位商品的需求价格为7美元，两单位商品的需求价格为6美元，三单位商品的需求价格为5美元，等等。在完全价格歧视的情况下，厂商销售三单位商品的收入为18美元（7美元+6美元+5美元）。而如果按同一价格销售，每单位商品5美元，那么厂商的总收入只有15美元。通过实行完全价格歧视，厂商能够获取额外的3美元收入。否则，这3美元就会归消费者所有。

应　用

各种形式的价格歧视在实际中都有应用，有些是在国内市场中，另外一些是在国际市场中。最常见的价格歧视是三级价格歧视，其条件是市场分割。例如，一家大型航空公司独家经营匹兹堡至奥兰多的航线，它可通过对不同乘客群体收取不同票价来获利。这种类型的市场分割满足价格歧视的三个条件。第一，这家航空公司拥有实行价格歧视的垄断力，因为它是这条航线上的唯一经营者。乘客也可以选择其他迂回线路，但是，通常这些迂回线路费用会较高，而且会花费较多时间。第二，航空公司可有效地将乘客分成易辨认的两个组别，公务旅行者和度假者，并因此实行限制性票价。例如，许多航空公司规定，折扣机票购买者必须提前订票而且乘机日不含周六等。同时，转售也被杜绝，因为机票是不能转让的。第三，公务旅行者和度假者乘坐飞机的价格需求弹性是不同的。度假者通常有较多可选择的旅行方式，他们的时间安排较灵活，同时受到的预算约束也较大。因此，度假者对机票价格的变化会更敏感。这就意味着，他们乘坐飞机的需求

相对来说更具有价格弹性。而另一方面，商务旅行者在时间上的灵活性一般较小，而且在旅行预算开支上有较大空间，因此他们乘坐飞机的需求相对来说缺乏价格弹性。需求价格弹性的差别可以使航空公司通过实行价格歧视来增加利润。航空公司也可以对两类乘客制定相同的票价，但实行价格歧视却可以使航空公司在销售相同数量机票的情况下，得到更多的收入。如果航空公司发现，在利润最大化的情况下（给定市场需求和公司成本），机票的价格和数量分别是 200 美元和 500 张，那么，在单一票价体系下，公司的总收入将是100 000美元。在实行价格歧视的情况下，通过制定一个较高的价格——每张机票 270 美元，航空公司仍然可以吸引 200 名没有更好选择的商务旅行人员来乘坐飞机，但也会失去度假者这一顾客群体。但如果航空公司对度假者制定一个较低的折扣价——每张机票 170 美元，那么就可以卖出 300 张机票给度假者。因此，在这种双重价格体系下，航空公司的总收入将达到105 000美元。在以上两种定价体系中，并不存在成本的差异。航空公司的利润之所以能够增加，原因是两类乘客都愿意接受这种价格差异。因此，以上每一个市场中利润最大化的价格和数量取决于需求价格弹性，也就是说，取决于乘客对机票价格变化的敏感程度。

1211

价格歧视也被应用于国际市场。当厂商制定的国内市场价格高于其国外市场价格时，就会存在价格歧视。这种国际价格歧视有时被认为是倾销。国际价格歧视之所以能够容易维持，有以下一些内在的原因：首先，市场已被政治性的国界和/或距离所分割。由于存在运输成本，高额关税或其他形式的贸易壁垒，商品转售通常是不可能的（即使可能，也成本太高）。其次，因为国际市场存在更多的替代品，所以一种商品在国际市场的需求通常比在国内市场更具有弹性。例如，在 20 世纪 80 年代，日本微型处理器制造商就曾在美国市场上倾销它们的产品。国际价格歧视会损害被倾销国制造商的利益，但被倾销国的消费者却能够从商品的低廉价格中获得好处。

相关内容

英国经济学家 A.C. 庇古（A.C. Pigou，1877—1959）最先系统地考察了价格歧视并明确了价格歧视的三种类型。琼·罗宾逊（Joan Robinson，1903—1983）等其他经济学家在各种不同的背景下对此问题进行了进一步的分析研究。虽然传统上用于价格歧视分析的行业结构为垄断，但是寡头垄断，即该行业中只有少数几家厂商（而不是一家）的情形，也属于研究的相关范围。之所以用垄断厂商为例来说明价格歧视，可能是因为它在分析上更容易说明所讨论的问题：即在满足价格歧视条件的情况下，垄断厂商如何通过实行价格歧视来增加利润。

虽然价格歧视可以提高厂商的利润，但要从社会的角度来评价它，却并非易事。一个群体（实行价格歧视的销售商）的收益经常就是另外一个群体（消费者）的支出。如果消费者的福利减少超过销售商的收益增加，价格歧视可能对社会就是有害的。价格歧视可以增加或减少消费者的福利。价格歧视可以使垄断厂商获取消费者剩余，从而减少消费者的福利。消费者剩余就是消费者对被使用的商品愿意支付的价格和他们实际支付的价格之间的差额。通过减少消费者剩余来增加垄断厂商的利润，价格歧视将消费者的收入转移给了垄断厂商。如果价格歧视减少了行业内的价格竞争，那也是有害的。例如，一个拥有较大市场份额的零售商可以从供货商那里取得对自己有利的、歧视性的价格条款，原因是供货商非常想与该零售商做生意。而这就使该零售商能够降低竞争者的价格，进一步扩大自己的市场份额。

在美国，实质上有减少竞争作用的价格歧视是不合法的。然而，在以下两个方面，价格歧视对社会也是有益的：首先，实行价格歧视时的产出通常比实行统一价格时的产出要高。特别应该注意的是：在实行价格歧视时，完全价格垄断厂商的产出与完全竞争厂商的产出是相同的。其次，价格垄断会给被收取较低价格的群体带来好处，而损害被收取较高价格的群

体的利益。被收取较低价格的群体（如在牙医收费的例子中）通常是穷人，有时它可以使低收入人群能够购买他们本来买不起的商品。还有，价格歧视可以通过促进竞争来增加消费者的福利。特别是当它以折扣、优惠券或其他打折形式非系统地实行时，这种效果会更明显。例如，在一个寡头垄断市场，少数几个大厂商维持着一个稳定的价格，而一个厂商想要通过实行价格歧视来吸引新的消费者，那么该厂商的这一做法就会引起其他竞争者的对抗行为。厂商之间的竞争程度越大，价格就会越低，从而增加了消费者的福利。

参考文献

Holmes，Thomas J. " The Effects of Third-Degree Price Discrimination in Oligopoly." *American Economic Review* 79 (March，1989)：244-250. 该文对寡头垄断型行业结构下的三级价格歧视进行了数学分析。通过使用差异化产品行业的双寡头模型，文章说明了市场间引起价格歧视的因素。需要高级数学知识。

Koch，James V. *Industrial Organization and Prices*. 2d ed. Englewood Cliffs，N. J.：Prentice-Hall，1980. 该书是一本产业组织方面的大学教材。其第 13 章“寡头行为与定价：一些应用论题”，涉及了价格歧视的许多方面，比如说，价格歧视的定义和条件。用一些例子对三种级别的价格歧视进行了解释说明。

1212

Phlips，Louis. *The Economics of Price Discrimination*. Cambridge，England：Cambridge University Press，1983. 该书是有关价格歧视问题的一本综合性论著。该书以厂商追求利润最大化的私有经济为分析框架，从福利理论、管制与产业组织所有三个方面展开讨论。多数材料适合非专业人士阅读。阅读其余材料则需要代数与几何知识。

Pigou，A. C. *The Economics of Welfare*. London：Macmillan，1920. 该书第 14 章“歧视性垄断”说明了价格歧视的实际运用条件，阐明了三个级别的价格歧视。该章内容适合普通读者阅读。该章的一些结果的图形表述可见该书的附录 3。

Robinson，Joan. *The Theory of Imperfect Competition*. London：Macmillan，1934. 该书第 15 章“价格歧视”通过一个用图形表述的垄断者描述了价格歧视。第 16 章“价格歧视的道德”从整体上考察了价格歧视对消费者或社会的利弊。适于大学生阅读。

Scherer，F. M. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 2d ed. Skokie，Ill.：Rand McNally，1980. 这本大学教材的第 11 章描述了价格歧视的标准理论情形和实际应用类型。讨论中也涉及了价格歧视对经济福利的影响。

Shniderman，Harry，and Bingham Leverich. *Price Discrimination in Perspective*. 2d ed. Philadelphia：American Law Institute-American Bar Association，1987. 该书对 1936 年的《罗宾逊-帕特曼法案》(Robinson-Patman Act) 进行了分析，《罗宾逊-帕特曼法案》是对 1914 年的《克莱顿法案》(Clayton Act) 中的价格歧视规定的修正。书中包含了各种各样的法庭判决。适合作为一般读者和反垄断专家的参考读物。

互参条目

Elasticity，弹性；Industrial Organization，产业组织；Monopolies：An Overview，垄断综述；Monopolies：Pricing and Output，垄断定价和垄断产量；Monopolies：Regulation，垄断管制；Profit and Profit Theory，利润和利润理论。

丹尼尔·Y·李 (Daniel Y. Lee) 著

刘永兵 译

狄承锋 校

PRICE FIXING
价 格 规 定

1213 **经济学类别**：产业经济学
研究领域：产业组织和公共政策

价格规定是指在某一特定产业中，一个或多个公司制定并维持某一互利的价格水平从而试图避免无利可图的价格竞争的过程。

主要术语

反托拉斯法（ANTITRUST LAWS）：旨在确保竞争性市场力量得以维系的法律。

卡特尔（CARTEL）：以阻碍产业竞争作为主要目的的公司联盟。

竞争性市场力量（COMPETITIVE MARKET FORCES）：在参与商品和服务的交换过程中，生产者和消费者为获得最佳合同条款所产生的力量。

竞争性价格（COMPETITIVE PRICE）：为实现利润最大化，公司之间彼此独立竞争所产生的价格。

可竞争市场（CONTESTABLE MARKET）：新公司能够轻易进入并与原有公司竞争利润份额的市场。

产品差别化（PRODUCT DIFFERENTIATION）：公司使其产品有别于其竞争对手的产品的过程。

综　述

价格规定是指公司或公司集团能够通过阻止或减少产业内的价格竞争来操纵产品价格的过程。当涉及多个公司时，此过程即为共谋的价格规定（虽然术语“共谋的”或“共谋”本身可能指公司间更为广泛的合作）。结果，价格规定可被视为类似于体育比赛，因为这两者的结果都是由于参与者没有全力以赴地竞争而受到人为影响。公司参与价格规定安排的动力在于这是一定环境下最有利可图的选择。更坦率地说，在一定环境下，公司之间若停止竞争，就能获得更高的利润，这是因为一旦公司间为利润最大化而相互竞争，双方的这种努力会彼此抵消，其净结果就是产业或每个公司利润的减少。

在缺乏价格规定这一安排的情况下，单个公司之间会为争取本产业的利润份额而展开激烈竞争。这种竞争不仅促使产业内的公司不再制定过高价格，而且会鼓励公司自行降价，只要它们深信降价会带来收入的显著增加。这样做的理由是，当其他因素相同时，消费者会选择价格最低的公司，导致产品价格相对较高的公司的产品销售量很小。因此，为获得市场份额或避免失去市场份额，公司有很强的动力削减价格，直到公司的单位利润率降低到进一步降价会弊大于利为止。这种竞争类型最有可能发生在竞争公司的产品没有明显差别之时：竞争公司的产品越相似，消费者在用一种产品替代另一种产品时，就越有可能只考虑价格因素。

关于这种不受约束的价格竞争，不同的市场参与者有不同的看法。对消费者来说，价格竞争是一种实惠，因为它使市场价格以较小的幅度超过成本。但公司对此有不同的认识。公司认为，竞争导致低价格从而使利润更低。结果是，公司自然就有很强的动力试图降低竞争水平以增加盈利空间，而降低竞争的方法之一就是正式或非正式地缔结某种类型的价格规定协议，从而阻止或遏制以持续降价为形式的

竞争。

价格规定是减少竞争的方法之一，但并非唯一方法。在缺少价格规定安排的情况下，只有当公司可能陷于激烈的价格竞争时，价格规定才有意义。反过来说，只有竞争公司的产品是极为相近的替代品时，这种价格竞争才有意义。因此，公司通过使自己的产品在外观和实际用途上都不同于其竞争对手的产品，从而降低产品之间的相互替代程度，也能够避免竞争，这种非价格竞争被称为产品差别化。若产品的本质决定了可能会存在明显的非价格差异，如汽车或家用电器，公司就可能没多少动力去加入任何价格规定协议。

1214

妨碍价格规定的另一个因素在于公司对其能否维持这种协议的预感。如果公司相信其他公司不会坚守这种协议，或者新公司会不断进入市场从而干扰这种协议，那么它们没多少动力去加入这样的价格规定协议。

最后一点可能也是最重要的，公司决定不加入价格规定协议，是因为在美国和其他很多国家，价格规定是非法的。这些国家的政府相信自然的竞争性市场力量能产生重要的有利结果。特别是，以这种力量降低价格的方式是这些政府承认的。虽然公司不断违背法律并试图规定价格，但法律仍然是一个额外的重要威胁。

应　用

在一个古典的市场背景下，竞争决定价格。某个小镇只有一家加油站，加油站主人销售其汽油的价格最初是根据自身的经验及其对市场中消费者的了解来设定的，她将会选择一个利润最大化的价格。假定该加油站经营者能以每加仑 1.25 美元的价格出售汽油，即使她的成本只有每加仑 1.00 美元（包括管理费用和其他经营费用），如果这些利润明显大于周边社区加油站所能获得的利润，其他某些加油站经营者就会有很强的动力来到这个小镇开设一家他自己的加油站。一旦发生这种情况，为了将顾客从老加油站吸引过来，新加油站可能需要以低于每加仑 1.25 美元的价格来出售汽油，比如每加仑 1.22 美元。为了避免失去所有的客户，老加油站的经营者也不得不降低其汽油价格，假定降到 1.22 美元。这个降价过程会一直继续，直到利润的缩减使两个加油站都丧失了进一步降价的动力。最后，两个不同的加油站将分割这一市场，但是利润水平却很低。

如上例所述，当公司为销售份额而竞争时，最后形成的价格即竞争性价格，因为此价格是公司彼此相互竞争直至丧失进一步的降价动力的结果。这种竞争的后果，对于竞争公司是其利润下降，对于消费者则是更加便宜的产品和服务。但激烈的价格竞争并不是加油站经营者的唯一选择，另一个可选战略是经营者们达成一个分割市场的协议，每个公司按照每加仑 1.25 美元的价格来分割市场，而不是以一个低得多的价格来分割市场。一旦经营者一致同意避免价格竞争，他们就能规定汽油的价格，进而获得高于竞争性价格时的利润。

是否存在某些可能破坏价格规定的因素？在这个例子中，加油站经营者非常乐意达成协议来将油价保持在每加仑 1.25 美元这个水平上。然而，正如第二家加油站进入市场时所说明的，这个相对较高的价格可能会吸引其他竞争者。如果更多的经营者想要在这个市场中开设加油站，而且想要维持每加仑 1.25 美元的价格，那么，新的经营者也必须接受此协议。新经营者的不断加入势必会减少每个加油站的市场份额，结果，最初的那两家加油站的境况将不再比它们以竞争性价格销售汽油并由二者分享市场份额时更好。如果最初的那两个经营者预见到这个问题，他们可能决定不规定价格，因为不能从中得到切实好处。新厂家能够轻易进入并展开竞争的市场就是所谓的可竞争市场。换言之，如果新的厂家能够轻易进入市场，并与现有的厂家竞争销售份额，就可称该市场是可竞争的。结果是，如果市场是可竞争的，就不能期望公司有兴趣达成价格规定协议，因为它们并不能从中获得明显好处。

现实生活中还发生了一些类似于加油站的案例。较有名的案例之一发生于 20 世纪 50 年代末的电气供应产业，它涉及的不同公司多达 29 家，这些公司非法密谋规定了该产业内众多产品的价格。1982 年，时任美国航空公司（A-

1215

merican Airlines）总裁和首席执行官的罗伯特·克兰德尔（Robert Crandall），致电给时任布拉尼夫航空公司（Braniff Airways）总裁和首席执行官的霍华德·帕特南（Howard Putnam），试图游说后者避免当时无利可图的价格竞争，但出乎罗伯特·克兰德尔意料的是，电话交谈被录了音，司法部门由此对美国航空公司提出起诉，而解除该项起诉的条件则是航空公司承诺不再参与此种行为。

竞争公司之间达成协议可能并不是规定价格的唯一方式。价格规定还有另一种形式，通常被称为“零售价格持平”，其主要特征是批发商阻止其零售客户以低于某个事先确定的价格水平出售批发商的产品。这就减少了零售环节的价格竞争，使得该批发商的客户免于被逐出市场。鉴于决策是视具体情况而定的，所以虽然这种情况很普遍，其法律基础还是甚为薄弱的。

相关内容

公司明确参与价格规定的历史可追溯到数百年前，其通常形式是各公司正式联合形成联盟，联盟的唯一目标是通过规定某个特定市场的价格来阻止竞争。这种联盟当时（至今仍然）被称为卡特尔，尽管卡特尔并不总是参与价格规定，但价格规定通常是它们的目标。早在1552年，英国普通法就试图处理这类案例。

市场力量也许能同时提供两种很强的对立力量，即限制竞争和规定价格的动力以及规定价格的阻力。因此，当阻力没有自然地出现在市场中，很多情形下政府就会自行引进这种阻力。在美国，用来限制价格规定以及其他反竞争行为的法律构成了反托拉斯法的框架，并由司法部门和联邦贸易委员会负责执行此类法律，其执行过程看似简单，实则不然。例如，当除了具体行为之外没有其他任何证据时，两个或两个以上的公司同时提价，是否就意味着它们涉嫌规定价格呢？这难道不是与公司应该对竞争性的市场力量做出回应相矛盾吗？这些都是法律执行者和法庭必须解决的事情。

处理这些事宜的困难在于反托拉斯法的模棱两可。美国反托拉斯法主要包括两条立法，即《谢尔曼反托拉斯法案》（Sherman Antitrust Act）（于1890年通过）和《克莱顿法案》（Clayton Act）（于1914年通过）。这两个立法的结合旨在禁止任何限制自由竞争贸易的行为——如价格规定。本着法庭能够依具体情况处理从而维护法律精神这一良好愿望，起草者有意将这些法律写得模棱两可。但正如历史所表明的，对法庭来说，想要在众多案件中解释证据一直都是个难题，有时甚至是法庭不可能完成的任务。

参考文献

Porter, Michael E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press, 1980. 该书是理解公司的竞争方式以及公司如何对竞争压力做出回应的一部优秀著作。虽然价格规定并非该书的核心内容，但作者还是相当清楚地阐明了价格规定的战略含义。

Posner, Richard A., and Frank H. Easterbrook. *Antitrust Cases, Economic Notes, and Other Materials*. St. Paul, Minn.: West, 1982. 身为著名法官和法律学者，该书的两位作者在公司竞争的实质、价格规定的动力和美国反托拉斯法的目标等方面发表了他们的卓越见解，尤其是对价格规定等实践的历史演进过程提供了有趣的见解。

Scherer, F. M., and David Ross. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 3d ed. Boston: Houghton Mifflin, 1990. 就价格规定及其中所蕴含的法律含义而言，该书第7章到第9章的讨论可能是最为全面的，书中也提供了详细而完整的参考资料列表。

Shepard, William G. *The Economics of Industrial Organization*. 3d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1990. 该书直观地分析了市场及市场竞争。对非专业人士来说，这可能是最容易理解的参考文献，其中第5部分着重阐述了价格规定的过程。

Stocking, George W., and Myron W. Watkins. *Cartels in Action*. New York: Twentieth

1216

Century Fund. 1946. 该书深入分析了卡特尔的形成及其目标，并利用重要的历史证据来说明某些卡特尔在何时以及为何会追求价格规定目标。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Cartels，卡特尔；Collusion，共谋；Duopolies，双头垄断；Efficiency，效率；Game Theory，博弈论。

罗伯特·李（Robert Lee） 著
俞 洁 译
狄承锋 校

PRIVATIZATION
私 有 化

1217 **经济学类别**：产业经济学
研究领域：管理；产业组织和公共政策

“私有化”这个术语包含两层意思：一是利用私营公司来提供公共服务，如城市交通、垃圾回收、水电供应等；二是国有企业的非国有化。私有化被普遍视为改进公共企业效率的方法之一。

主要术语

非国有化（DENATIONALIZATION）：将国家所有并由公共管理的资产转移或出售给私营投资者和管理层。

放松管制（DEREGULATION）：废除或简化控制和管制，以此减少政府干预。

剥离（DIVESTITURE）：通过出售全部或部分资产实现所有权的私有化，同时通过租约和管理合约实现管理私有化。

效率（EFFICIENCY）：经济学家广泛使用的政策评价标准，表明特定投入下的最高产出。

摆脱负担（LOAD SHEDDING）：减少政府供应或政府从某一产业撤出。

国有企业（STATE-OWNED ENTERPRISE）：由政府所有并经营的工商业单位，从事私有或收费产品销售。

政府缩水（STATE SHRINKING EFFORTS）：用来削减政府规模和活动范围的政策或行动的组合。

综　述

“私有化”指的是由部分或全部非政府的市场主体来生产原先由公共部门生产的产品和服务。20世纪70年代中期，人们开始质疑公共部门从事经济活动的效率和效力，私有化的呼声由此日益增高。其中一个观点是，由于存在债台高筑的大型公共部门组织，许多国有经济体面对不断变化的国际环境并不能做出相应的必要调整。

两个主要因素可以解释国有企业在盈利性和效率方面业绩的整体低下。其中最重要的是，出于补贴公众这一目的，人们期望公共企业能够以低于成本的价格来提供产品从而为公众提供补贴，这显然与私营企业大相径庭。另一个因素是管理的官僚化，这意味着缺乏灵活性，同时也不能提供多少动力来使经理们积极参与公司经营。显然，公共企业产生伊始，就被赋予某种特定的期望，从这个历史角度来看，毫无疑问，公共部门的绩效缺陷将遍及许多政府部门。那些投向国有企业以期望刺激经济增长并给政府带来利润的投资并不能成为现实。作为一项经过深思熟虑的公共政策，旨在改进政府业绩的私有化理念应运而生，并从此逐渐向服务限制和降低政府控制的趋势发展。

私有化的含义相当广泛，涉及世界各地各个政府所追求的不同政策。简单而言，私有化意味着通过契约外包将竞争性力量引入公共部门。解除管制是其派生方式之一，即允许私营部门的竞争者从事政府经济活动。另一方面，私有化意味着将资产从国有企业转移到私营公司，其特征也许可用“摆脱负担”来形容，因为它的基本目标是鼓励由私营公司代替公共部门来提供产品和服务。不管是何种程度和哪种形式的私有化，都被寄予责任以减少政府规模

和活动范围，并且，在此假定下可以预见到增强竞争能提高效率。

私有化的第一种模式是重组企业，使之更侧重盈利，该模式的潜在前提是相对于政府，私营部门能更有效率地从事商业活动，私有合同能够带来更多竞争。此外，受利润动机驱使，私营公司有很强的动力去追求变革以降低成本。美国各级政府都存在大量的外包契约，例如国 *1218* 防部就从私营服装厂商处购买军服。在美国各个城市和各个州，最为普遍的外包契约是固体垃圾处理和废物回收。其他国家也有许多有关外包合同的有趣案例，如德国大多数城市都与私营公司签订合同，由后者提供消防和急救服务；而瑞典的大多数人也是通过政府和私营公司的合同来获得消防服务。

私有化的第二种模式是采用剥离来克服部分公共企业的业绩缺陷，其理论依据是新古典经济学关于私有权将带来更高效率和更快增长的结论。剥离有两种方式：一是清算，二是将所有权和控制权从公共部门转向私营部门。因此它等同于非国有化，或“政府缩水”。

公共企业存在的问题是经济效率低下，进而导致整个经济体承担重复的财务负担。政府也因此成为经济发展的阻碍和耗空财富的部门。究其原因，这种低效率主要是缺乏市场纪律所致。“市场纪律”是对人们关于竞争力量和规模经济及垄断事宜的长期关注的一种简要表述。为了实现经济新生和提高经济效率，政府正在寻求提供产品和服务的其他方法。除此之外，人们感兴趣的就是剥离国有企业，其前提是剥离能减轻政府的财务负担，而私有产权则会带来更革新的管理，进而更有效地利用资源。

剥离的方法之一是将所有权从公共部门转移到私营部门，而所有权的转移通常需要出售资产。另一种方法是直接清算一家企业。赞成采用替代方式来提供服务的经济学和管理学论断具有很强的说服力，但对私有化计划的政治后果还存在若干担心。一些反对者认为，由于穷人依赖于公共服务，而公务员在私有化过程中将会失去工作，所以对两者而言，私有化和其他成本削减措施都会引起更大的困境。但是英国和法国的经验表明，很多出售国有企业的案例都很成功，包括英国天然气公司（British Gas）和英国电信公司（British Telecom），以及法国的投资银行集团苏伊士公司（Suez）和玻璃制造商圣戈伯公司（St. Gobain）。

应　用

所有国家都需要依靠公共部门和私营部门来一起提供各项服务，决定两者的分界线则是每个政府的职责。基本来说，私有化是一个很受欢迎的目标，但是在什么程度上可将一国私有化的成功计划复制到其他地方，这一点却有待探讨。相对于出售资产，私有化受到的争议相对较少，且这种私有化无须损耗国内资本市场就能逐渐得到实现，并就此加强市场竞争。私有化的方法和形式有很多，而且各不相同。20 世纪 80 年代初，私有化的模式和政策有了相当明显的变化，且发展迅速。自那以后，私有化规划一直采用两种形式：（1）早期是在不转移所有权的前提下允许私营公司参与经营（诸如通过外包、租赁、做出让步或参与部分经营）；（2）通过大量出售资产、出售股份和增加投资来转移全部或部分所有权。

这两种私有化形式大量存在于拉美和加勒比海地区。到 1988 年底为止，牙买加大约 80% 的国有糖厂或被出售，或被出租、承包给私营部门，政府持股的公司国民饭店和财产公司（National Hotel and Properties Ltd）的 60%股份也被转交给私营部门管理。与多元化经济道路的策略相一致，牙买加政府的私有化政策具有选择性，因为它只集中于那些债台高筑的公共企业，而没有涉及某些特定的战略性持股公司（如水电等公共事业），因为后者的损失一般能够预见并能承受。出于对基础服务以及国内经济或社会战略利益的考虑，许多国家都创建了一定数量的政府企业。牙买加的农业和旅游业并不具有承受损失的能力，因此政府决定在这些公共企业中确立私营部门的管理纪律和商业运作。在这种私有化形式下，政府仍然持有股份（或持有资产），但是企业的经营则外包给私人管理。

1219 巴西最重要的私有化方式是服务合同和合

资。政府决定批准由国有的垄断石油集团和外资石油公司联合开采石油的服务合同。此外，巴西还通过三方参与机制，即政府、跨国公司和国内私营集团来建立现代化的石化产业。通过合同和合资方法，巴西政府能够保持政府控制，同时又能引进必要的财务和管理改革。

相反，日本则是非国有化的最好例子，而且它也揭示了减少政府负担所需要的条件。1983年和1985年，日本政府分别参与了日本国民铁路公司（Japan National Railways）和日本电报电话公司（Nippon Telegraph and Telephone）的剥离过程，而这两家公司的经营权当时业已由私营部门控制。虽然私有化遭到官僚和雇员游说的顽强抵抗，政府还是坚持予以实施。这些公共企业私有化的压力主要是出于这样一种愿望，即通过引进管理和技术变革使其运营更为有效。在一般情况下，完成大型企业的剥离进程通常需要三到五年的时间。

日本国民铁路公司的剥离计划于1987年4月1日完成，该企业被分为12家私营公司，而之前其负债总额为37.1万亿日元（相当于当时的2 850亿美元）。日本铁路运输的发展趋势和其他工业国家很相似。客运和货运下降，高速公路和空运系统得到改进，而摩托车在整个国家则日益普及。尽管客运人数有下降趋势，迫于国会（日本国内立法机构）的政治压力，日本还是修建了新的铁路干线，虽然从经济角度看，这不是明智之举，这主要是出于背后利益集团的需求。结果，本应属于公共部门的产业仍然普遍成为政治系统的一部分——被政府用来实现其政治目标而不是经济目标。这种政治干预，连同严重的官僚化管理，使得企业债台高筑，从而导致了铁路公司的破产和剥离。

相关内容

如果说各国的私有化中存在一个共同的特征，那就是对公共部门绩效丧失了信心，或者至少是对政府的局限性和政治约束有了更多认识。

从20世纪30年代到20世纪70年代早期，随着经济大萧条和经济崩溃的到来，由于人们开始质疑自由市场的绩效，全世界的政府似乎又有动力去扩大干预范围。市场失灵使政府采用国有化形式干预经济变得顺理成章，同时也解释了为什么公共部门会涉足其传统领域之外的商业活动，不管是在工业化国家中还是在发展中国家中。

事实证明，一旦政府选择在公共部门从事某项商业行为，也就意味着由官僚失败代替市场失灵。政府干预的结果就是与公共企业相联系的生产绩效低下。政府企业受到保护而无须承受市场力量的竞争压力，也不需要遵守私营部门必须遵守的财务纪律。因此在现实中，许多国家发现它们需要使用很大一部分稀缺资源来维持公共部门的低效运营。

接下来的发展趋势就是公共部门和私营部门之间的平衡开始被破坏，经济发展开始被扭曲。更进一步，这些发展将妨碍最终目标即国民经济发展的实现。在这些背景下，20世纪80年代又出现了私有化的两个主要动力：注重实效的和意识形态的。实效主义的目标是更好的政府，从而提高公共服务的成本效率；意识主义的目标是更小的政府，即相对于私营机构，减少政府的作用。

事实上，一个更加基本的战略方法还是必需的。私有化是一个战略步骤，可以利用所有的私有产权和市场激励。就其本质来说，私有化将促使企业不得不对市场力量做出反应。然而，出于各种理由（它们反映了众多因素），私有化的总体影响并不是很大，这些因素中包括进行私有化的国家的政治体系和经济条件。尽管存在私有化动机，在资产评估、营销和融资等方面还存在着实际操作问题，因此必须在实现私有化之前成功解决这些问题。估值问题在发展中国家尤其复杂。在许多情况下，经济体的私营部门和资本市场都还没有成功发展到能够承担资产估值这一重任。秘鲁的私有化计划之所以没有得到实施，就是因为相对于私人部门的已有资源来说，所预计的资产出售量过于庞大。

1220

此外，也没有足够证据可以断定，私有化必然带来更高的利润和更大的产出。问题是，通过发起并实施新环境所要求的制度和机构方

面的基础性改革，私有化能否更好地服务于一国的长期发展利益。因此，私有化的好处可能受到经济、社会和政治因素的影响，而这些因素正是国家所关注的。

参考文献

Hanke, Steve H., ed. *Prospects for Privatization*. New York: Academy of Political Science, 1987. 该书中的专家评论涉及众多经济问题，从私有化方式到反对私有化的案例。对一般读者而言，该书是有关私有化问题的最佳读物之一。

Kamerman, Sheila B., and Alfred J. Kahn, eds. *Privatization and the Welfare State*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1989. 该书第1部分从理论角度探讨了"私有化"这一术语的含义以及研究私有化的概念性框架中的主要要素。第2部分则集中研究了实证案例，以此评估社会福利计划的影响，即探讨了私有化和效率以及私有化和公平的关系。对私有化感兴趣的大学生会发现，该书是一本很好的入门教材。

Ramanadham, Venkata V. *Public Enterprise: From Evaluation to Privatization*. London: Frank Cass, 1987. 拉曼纳德汉姆（Ramanadham）在坚实的分析基础上为公共企业和私营企业的业绩评价提供了一个概念性框架。尽管出于例证需要，该书引用了全球的私有化经验，但由于其研究过于技术化，使得分析显得有失连贯性。

Roth, Gabriel. *The Private Provision of Public Services in Developing Countries*. New York: Oxford University Press, 1987. 该书的特征是使用众多案例来证明目前应由私营部门以竞争性价格来提供公共职能。罗斯（Roth）的研究本质上是强调了扩充和培养私营部门的需要，以此有效利用资源和加强经济发展。

Savas, Emanuel S. *Privatization: The Key to Better Government*. Chatham, N.J.: Chatham House, 1987. 该书是关于私有化问题的必读之作。该书批判地考察了政府的角色，探讨了公共部门和私营部门的作用以及政府责任和私人主动性之间的恰当界线，其核心观点是认为各种私营安排比公共安排更能有效地提供各种服务（例如道路建设、城市公交车以及固体废物处理）。

Vernon, Raymond, ed. *The Promise of Privatization*. New York: Council on Foreign Relations, 1988. 私有化的前景和挑战是世界各地的私有化过程中普遍存在的问题，该书旨在增进读者对这些方面的一般了解。它探讨了在各国政治和经济结构迥异的不同背景下，私有化计划的可行性。从英国到土耳其的国别研究试图解释私有化计划的动因和其可能的后续发展之间的关系。非常适合大众和政策制定者阅读。

互参条目

Comparative Advantage，比较优势；Development Theory，发展理论；Efficiency，效率；Political Economy and Economics，政治经济学和经济学；Politics and Economics，政治学和经济学；Productivity in World Nations，世界各国生产率；Regulation and Deregulation，管制和放松管制。

罗伊·W·希恩（Roy W. Shin） 著

俞 洁 译

何 璋 校

PRODUCT CYCLES
产品周期

1221 **经济学类别**：商学
研究领域：消费者经济学和市场营销

产品周期是产品发展的不同阶段，每一阶段都有其独有的特征。产品周期也常被称为产品生命周期，因为它描绘了一种产品从其开始（“出生”）到其退出（“消亡”）的轨迹。理解周期每一阶段的特点能为产品的规划和管理提供信息。

主要术语

衰退期（DECLINE PHASE）：产品周期的第五阶段，也是最后一个阶段，在这一阶段产品对消费者不再有吸引力。

成长期（GROWTH PHASE）：产品周期的第二阶段，在该阶段产品的销售迅速增长，不存在竞争产品，或即便有也是很少。

引入期（INTRODUCTION PHASE）：产品周期的第一阶段，在此阶段产品被引进市场，但由于消费者对产品的认识和接受缓慢，所以产品的销售增长缓慢。

成熟期（MATURITY PHASE）：产品周期的第三阶段，在此阶段竞争产品将介入。

饱和期（SATURATION PHASE）：产品周期的第四阶段，在这一阶段利润下降，市场规模保持不变或变化缓慢。

综　述

产品周期是关于产品发展的不同阶段的理论中的一部分，即从产品的引入到产品的衰退。这一周期也经常被定义为产品生命周期，因为这些阶段涵盖了从产品的引入（出生）到最后的退出（消亡）。

产品周期可分为五个不同的阶段：引入、成长、成熟、饱和以及衰退。在每个阶段，产品的市场有不同的特征。事实上，不同阶段的区别来源于特定产品市场的特征。

第一阶段是引入期。在此阶段，产品首次被引入市场。由于产品是新的，所以对产品的需求很少甚至没有，销售额很低。因为产品不为人知，所以必须运用不同类型的广告和产品引入战略来创造需求。由于不能确定产品是否会被消费者接受，产品有可能在进入周期的其他阶段以前就被淘汰，因此引入期是产品周期的一个具有不确定性和风险性的阶段。该阶段同样是调整产品以度过消费者观望期的时期。在此阶段，生产和营销产品所需的成本通常要比销售额高很多，产品是赔钱的。

产品周期的第二阶段被定义为成长期。假如产品度过了引入期并且有迹象表明产品最终可能有利可图，那么产品市场的特征就开始改变。在引入期，由于产品刚开始被消费者所认识，所以销售缓慢。产品销售的加速增长是成长期的标志。这种加速的出现源于以下几个原因：引入期原始购买者的重复购买、产品知名度的提高、新顾客因从原始购买者口中得知产品而购买，或者是出版物对产品及其用途的确认。在这一阶段，产品会带来很大利润，因为营销成本相对稳定，同时销售持续增长。这种利润吸引竞争者进入市场。但是成长期的竞争效应不同于产品周期后几个阶段的竞争效应。在成长阶段，竞争的作用在于扩大产品市场而不是损害其销售。这种现象的产生，一是因为

产品市场还没有饱和，二是因为消费者看到其他生产者生产类似产品的事实，这表明这种产品必定是重要的。

产品周期的第三阶段是成熟期。随着对产品需求的增长，需求会达到一个点，在该点上，市场的增长开始放缓。产品的销售可能会继续增加，但增长的速度减慢。在这一阶段，产品得到广泛认可，并且享有新的销售和重复销售的结合效应。同时，竞争会持续增强，这通常会导致生产过剩，因为，在成长阶段制定的计划销售超出了有限的市场所能实现的实际销售。

产品周期的第四阶段是饱和期。在一定时期里对产品的需求是有限的，在饱和期对产品的市场需求会达到最高水平。因此，产品的销售会趋于平稳。新顾客将从根本上取代老顾客。如果没有新的竞争产品进入，饱和期可能持续很长一段时间。在此阶段，生产者之间的竞争非常激烈。由于销售额稳定但成本因竞争而增加，产品利润减少。公司开始热衷于维持其市场份额。

产品周期的第五阶段是衰退期。产品衰退的原因有很多，但是最常见的特征或者是新的和更好的产品进入市场而替代了老的产品，或者是一时流行的产品失去了其吸引力。在这两种情况下，产品销售额都会开始下降。由于产量严重过剩以及在萎缩的市场上存在太多的生产者，产品可能变得无利可图。在这一阶段，无效率的竞争者会被淘汰出局，市场逐渐集中在少数几个公司手里。

不同产品会有不同长度的产品周期。例如，流行产品的周期只有几个月，其间，引人注意的阶段只有成长期和衰退期。另一方面，洗衣机等耐用消费品通常有较长的成熟期或饱和期，它可能持续几十年之久。根据产品的预期生命周期划分产品类型，能使生产者识别市场和竞争变化，从而更好地管理产品。

应　用

了解并能够预测产品周期可帮助生产者管理其产品。引入期是开支很大的时期，因为这时市场开始了解产品。对于容易了解的产品，这一阶段可能会非常短暂；而对于那些用途复杂的产品，这一阶段可能需要几年。20 世纪 80 年代个人电脑的推出就是具有很长引入期的最好的例子。第一代电脑出现在 20 世纪 70 年代末，但是由于可供使用的软件有限，电脑几乎没有用处。直到 1982—1983 年文字处理软件和电子表格软件的面世，以及苹果公司和 IBM 公司的营销开支的增加，个人电脑才转入成长期。很多处于电脑引入期的公司很难挺过销售额相对低而时期较长的引入阶段。了解到引入期将是一个微利甚至无利可图的时期，并能够预测引入期的长度，这些都是决定产品战略的重要因素。

产品的成长期使生产者能在竞争相对少的环境里充分利用迅速增长的需求，这为生产者提供了采取不同战略的机会。在这个需求巨大的时期，生产者可能会将价格定得很高，以得到最大的利润。受到这种巨大利润的诱惑，其他生产者会被吸引进入市场，从而导致竞争加剧。手持计算器是这类战略的一个很恰当的例子。在 20 世纪 70 年代初，惠普公司和得州仪器公司（Texas Instruments）几乎控制着此产品的整个市场，并以高价销售产品，当时的价格相当于十年后具有类似功能的产品价格的 20 至 50 倍。另一方面，生产者可能会将价格定得低于最高值，通过使盈利性对其他生产者不具吸引力，来阻止竞争者进入市场。这种战略倾向于保护生产者用于研究的原始投资。

能够预测产品的成熟期和饱和期可以使生产者修正它们应对市场的手段。由于成熟期通常表明有过剩的生产能力，了解到这一阶段出现的时间，生产者可在这种过剩产生之前扩大生产能力。此外，通过产品改进可使这些阶段得以延长。这些改进将以细密的产品周期覆盖原来的产品周期，这种细密的产品周期将增加销售额并减少直接的竞争压力。通过改进产品，产品周期可延续得更久。当市场饱和时，由于没有机会可使产品得到显著改进，生产者应该集中精力削减生产成本。这些节约下来的资金可用于抵消促销成本和因竞争加剧所引起的产品价格下降造成的损失。

了解衰退期的影响能让生产者有效地将产

品从市场撤出。如果是有效率的生产者，那么，它们可能会留在市场中，直到售出最后一单位产品，榨干利润。另一方面，通过预测产品市场的衰退，生产者也许能够销售产品并获利，或者在没有发生损失以前停止生产产品。

了解产品生命周期的重要性，使得生产者有能力在产品市场发生变化之前做出预测和计划。因此生产者在产品管理中扮演着预测市场变化的积极角色，而不是仅对市场变化做出反应的消极角色。此外，面对变化的产品市场形势，生产者会被迫在产品引入期之前很好地预测产品的潜在用途，结果可产生一个细致周密的产品计划，在这个计划中，成长期通过重复引入产品的新改进而得以延续。了解产品周期销售曲线的特征使生产者能更仔细地做好规划，并能预测市场波动，从而从产品中获得更多利润。

相关内容

产品生命周期的概念源于对市场上产品发展过程中经历的一系列变化加以描述的需要。这一概念最早似乎是在20世纪50年代后期被正式提出的，它是在一个为商业环境提供更具分析性的结构的运动中产生的。理论家们对产品周期的几个阶段的界定有些差别。一些学者将其定义为四个阶段，其中，成熟期和饱和期被合并成一个阶段。其他学者认为在引入期之前还有一个阶段，通常称为开发期，认为许多产品实际上在进入引入期之前几个月就被设想出来了。在所有这些分析里，最重要的原则是要认识到产品在其生命发展过程中，必须对不同的压力和环境做出反应。

20世纪60年代和70年代主要是产品计划者初次接触产品周期概念的时期，也是有关思想得到精练和扩展并通过各种模型得到正式验证的时期。这一概念到20世纪80年代已经渗透到了商业世界里，并成为产品计划中的主要概念。其主要原因是在这一时期产品寿命迅速减少。技术进步使产品的改进和替代更加容易。随着技术应用持续渗透到大多数产品领域，产品周期已经明显缩短。这些事实，伴随着更为复杂的国际竞争压力，已经使产品计划和管理成为公司成功的显著特征。因此，了解并计划产品周期的重要性在增长。

随着公司继续将产品周期概念融入它们的产品计划和管理，很可能会出现一些重要的见解。这些见解将采取与产品周期相关问题的形式。例如，为了缩短引入期，生产者怎样充分利用技术？回答此问题可促使生产者更快进入盈利的成长阶段。怎样改进产品以使产品的成长阶段得以持续？新产品应在什么时候被引入以使竞争保持在最小程度？生产者应在什么时候推出新产品以淘汰现有产品？从产品生命周期的角度来看待产品，并分析不同产品阶段的市场变化，便能更容易获得这些问题的答案。

参考文献

Levitt, Theodore. "Exploit the Product Life Cycle." In *Product Policy for Industrial Goods Companies*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976. 该文最早发表在《哈佛商业评论》(*Harvard Business Review*) 1965年11/12月号上。该文提供了关于产品周期的易于理解的综述，然后把它扩展为包括市场延伸的概念。对于对产品管理感兴趣的读者，囊括该文的这一书籍是关于该主题的可读文章的较好汇编。

Rosenau, Milton D., Jr. *Faster New Product Development*. New York: American Management Association, 1990. 这是在产品计划中应用产品周期的一个例子。它表明了解产品周期有利于改进产品战略。

Stone, Merlin. *Product Planning: An Integrated Approach*. New York: Macmillan Press, 1976. 该书从一个经济学家的角度介绍了产品计划，并讨论了产品计划与产品周期理论和实践的关系。对于管理者或者学生来说，该书都是容易理解的。

Udell, John G., and Gene R. Laczniak. *Marketing in an Age of Change: An Introduction*. New York: John Wiley & Sons, 1981. 这是一本有关市场营销的教科书。该书第11章

1224

讨论了如何在学术背景下提出生命周期理论。该书提供了很好的参考文献。

Wasson, Chester R. *Dynamic Competitive Strategy and Product Life Cycles*. St. Charles, Ill.: Challenge Books, 1974. 该书是关于产品周期的一本有深度的书。既涉及产品周期的表现，又涉及在产品生命周期中对产品的管理。书中收录了很好的例子，读起来是一种享受。

互参条目

Business Cycles，经济周期；Microeconomics，微观经济学；Product Differentiation，产品差别；Production and Cost Functions，生产函数和成本函数；Production Theory，生产理论；Profit in a Competitive Economy，竞争经济的利润；Revenue: Gross and Net，总收益和净收益。

小V·约瑟夫·鲍曼 (V. Joseph Bowman, Jr.) 著
雪　莲　译
狄承锋　校

PRODUCT DIFFERENTIATION
产品差别

1225 **经济学类别**：商学
研究领域：市场营销

产品差别是生产者追求的令在绝大多数特征上与其他产品相同的产品表现出很大差别的愿望。这些差别可能是真实的也可能是感知上的，它们可能对消费者有帮助，也可能赋予产品某种形象。

主要术语

进入壁垒（BARRIER TO ENTRY）：在特定行业里阻止新厂商开始经营活动的障碍。

竞争（COMPETITION）：从经济学角度看，当市场中同时存在大量的买方和卖方，且它们中没有谁大到足够对市场价格产生影响时，竞争就出现了；当存在竞争时，关于价格和市场条件的信息就会易于获取，并且不存在显著的进入壁垒。

新厂商的进入（ENTRY OF NEW FIRMS）：在一个行业里出现新的企业，引起价格下降的压力；厂商数目越多，它们之间的竞争就越激烈。

垄断（MONOPOLY）：在一个特定市场中只有一个厂商销售商品的情况。

寡头垄断（OLIGOPOLY）：在一个特定市场中只有少数几个销售者的情形。

综　述

相似产品是那些大多数特征相同但不完全相同的产品。例如，一种卡车和另一种卡车在功能、用途、燃料和制冷系统方面是相似的，但在其他方面则可能不一样，如一种卡车比另一种的车厢更宽敞，更节省燃料，载重量更大。产品差别说明厂商可以使自己的产品与竞争对手的相似产品区别开来，使它在消费者看来是与众不同的。消费者可能相信他们是在选择不同的产品，但按照某些客观尺度，这些产品并没有真正的差别，比如，大多数钢笔都可以用来书写，但一些价格高昂的钢笔能显示使用者的地位或身份。

厂商致力于制造产品差别是对消费者需求的自然反应。人们的需求是多样的，不同的需求带来对产品的外观设计和功能的不同偏好。同时，厂商希望通过产品差别来提高销量。例如在美国，口香糖很受欢迎，但是，一些消费者担心糖引起龋齿，从而对使用这种产品产生顾虑。对此，厂家通过生产不含糖的口香糖打消了消费者的顾虑，这样就产生了两种相似的产品——含糖的口香糖和不含糖的口香糖，口香糖市场的销量增加了。

产品差别体现在以下四个方面。第一，产品差别通常来自消费者的主观认识差异，因此广告可以说是创造相似产品的产品差别的最强有力工具。花费在广告上的金钱数量证实了其重要性，例如，1986 年的商业广告支出超过了 1 020 亿美元。任何涉及产品或服务销售的方案都必须包括广告预算，厂家通过广告活动来吸引消费者。时至今日，即使是小厂商也必须做广告。除了广告，厂家还通过品牌和商标来吸引消费者。同样，消费者也用品牌和商标来评价产品。对一种新产品来说，消费者更乐意选择知名品牌。由于梅塞德斯（Mercedes）品牌

的知名度，梅塞德斯—奔驰（Mercedes-Benz）推出的新车型往往受到消费者的普遍欢迎。若没有品牌和商标，消费者便不知道产品的生产厂家是谁。如果那样的话，有信用的厂商便很难得到消费者重复购买的回报。除此以外，品牌和商标还可以创造信任感。虽然市场上可以低价买到同样兼容的台式电脑，但是由于 IBM 是一家大厂商且有很好的声誉，消费者更愿意选择 IBM 的产品。

第二，相似产品的差别可以体现在工艺和性能上。同是汽车，它们的引擎不同，舒适程度不一；同是衣服，它们的用料不同，设计不同。大多数耐用品，从冰箱到真空吸尘器，款式令消费者眼花缭乱。产品质量是产品差别的一个重要体现，同种产品，有的耐用，有的易坏，外国汽车成功进入美国市场部分靠的便是产品的高质量。

第三，产品差别来自生产者提供的服务质量的不同。有的厂商可以使消费者获得礼貌热情和周到的服务，有的厂商则是服务态度恶劣，交款队伍过长。电脑销售厂商既可以通过网络 24 小时热线提供优质服务，也可以只给消费者提供有限的服务渠道。有的汽车销售厂商提供周到的售后保证，有的则不然。西尔斯（Sears）、罗巴克（Roebuck）和梅西百货公司（Macy）给消费者提供了非常方便的退货渠道，而有些零售机构对退货有严格的限制。

第四，购物便利程度的不同也能使相似产品产生差别，消费者为了节省时间或交通成本更愿意就近购物。因为便利，人们宁愿在附近的药店或杂货店消费而不会花时间（和汽油）驱车到最近的购物中心，尽管那里的价格更便宜，选择空间更大。

应　用

广告是厂商使产品产生差别的最重要的工具，是厂家促销产品的首要措施。除了广告，厂家还利用折扣、免费样品、增加销售点和销售培训等来促销产品。广告在这些促销措施中是最有成效的，它具有两个特性：信息性和诱导性。信息性非常有价值，因为它让人们知道了这种产品的存在，而且当相似产品之间的差别比较重要时，广告可以突出它们之间的差别；广告的诱导性使消费者从注意产品本身转向注意产品形象，正是这一点时常遭到人们的批评，批评者认为诱导性对社会无益。复杂的是，广告的信息性和诱导性之间并没有明显的区别，许多广告既具有信息性，又具有诱导性。

虽然大多数厂家都通过广告来塑造产品差别，但只有几个大型厂商的行业所做广告最多。这些寡头厂商通常将大量广告支出用于塑造产品差别。如香烟行业就是垄断价格差别的例子，几十年来各厂商投入了大量的广告，总想在销量上超过其他厂商。还有食品行业也是这类例子。生产麦片的知名企业通用磨坊公司（General Mills）和通用食品公司（General Foods）对麦片这种相似产品大做广告。汽车行业也是寡头市场，通过广告来形成产品差别。

广告可以作为厂商竞争的一种途径，降价则是竞争的最直接方式。广告是一种比较温和的竞争方式，因为大多数情况下竞争对手的产品并没有受到直接挑战，而且相对于降价来说，广告还间接地宣传了产品的优越性。降价迅速传递了竞争的信息，还可能导致价格战，此时，竞争者之间竞相降价。价格战如果发生，厂家由于边际利润降低将蒙受损失，还有可能破产倒闭。因此广告比降价更受厂家欢迎，通过广告，厂家既可以吸引消费者又可以保持高价格。

此外，成为第一个推销某产品的厂商与成为该行业的产品标准之间存在联系。一种产品若总是相似产品比较的单位，这种产品就成为无形的标准。例如，克里内克丝牌（Kleenex）是卫生纸业的一般性标准。推出新产品的厂商通常会比那些动作较慢的厂商占有较高的市场份额。在 1952 年，华纳-兰勃特公司（Warner-Lambert）推出了一种称为戊四硝酯的药物，这种产品在当时吸引了近一百家竞争者生产几乎相同的产品。尽管戊四硝酯的价格要比其他类似产品昂贵五倍，并且也没有做过什么重要的广告活动，但是在 20 年后该产品仍占据着这一相关产品市场的 30%的份额。电子表格软件包的先驱 LOTUS 1-2-3 软件，使得商用数据处理

快速有效。自 20 世纪 80 年代面世以来，该产品一直占有此类软件市场的最大份额，尽管后来竞争变得激烈起来。

广告以塑造产品差别为目的，但一直有着被滥用的倾向，比如包含了相互矛盾和具有误导性的信息的广告战。消费者通常到美国商业促进局（Better Business Bureau）投诉，这一机构的目的是试图纠正不道德的商业活动。联邦贸易委员会（Federal Trade Commission）有更多的权力并能通过法律途径纠正市场的滥用现象。但是区分误导性和诱导性表述是比较难的，而且要证明其是故意误导也同样困难。政府拥有禁止某种产品进行广告的权力，比如 1971 年联邦贸易委员会修改了《联邦烟草商标广告法案》（Federal Cigarette Labeling Advertising Act）来禁止电视和广播播放香烟广告。消费者保护是另一种对抗误导性广告的办法。一些团体，如消费者协会（Consumers Union），进行经常性和广泛的产品检验，政府也可以采取资助类似的组织以及鼓励为消费者披露信息的节目播出等行动。

相关内容

总的来说，无论是消费者还是学者都认为相似产品之间有差别化的需要。争论在于多大程度的差别是合适的，这一争论可能还要持续很长时间。通过广告产生或加强的形象差别是争论的焦点。完全竞争市场是理想的经济目标，与其他竞争性更低的市场，例如垄断市场相比，它有着更低的价格和更高的产量。产品差别加剧了市场竞争，这种竞争的加剧可以通过产品价格的降低或者是生产者数量的增加表现出来。在一项分析验光配镜行业价格行为的研究中发现，那些允许做广告的州的产品价格要比禁止做广告的州的产品价格低 40%。除此之外，广告是一个有力的工具，借此一家新的厂商可以进入市场并且可以跟已有的厂商成功地竞争。例如，阿穆尔公司（Armour & Company）的迪阿（Dial）香皂就是通过大量广告宣传得以进入全国市场的。

以广告的方式进行产品差别化并不总会加剧竞争。因为广告的成本很高，许多厂商没有足够的资金来提高产品知名度和消费者忠诚度。如果一家新厂商刚进入市场时就花费大量的资金在广告上却没有吸引到顾客，那么这些花费会给厂商带来财务危机——已经有一些例子表明这会导致企业倒闭，或者形成行业的进入壁垒。在一个行业里，生产者越少，行业中的竞争程度就越弱，这会将更高的价格转嫁给消费者。但是大多数时候，广告成本作为一种建立价格差别的方式，并没有形成不可逾越的进入壁垒。这是由于在某些市场中，可以通过便宜的广告方式达到目的，比如，地方企业可以通过传单、小册子、报纸和非黄金时段广播和电视广告等相对便宜的方式做广告。

参考文献

Ireland, Norman J. *Product Differentiation and Nonprice Competition*. Oxford, England: Basil Blackwell, 1987. 这是一本专业书籍，对产品差别进行了深入研究，特别推荐给大学高年级学生和研究生阅读。

O'Shaughnessy, John. *Competitive Marketing: A Strategic Approach*. Boston: Allen & Unwin, 1984. 该书从市场营销的角度提出了产品差别概念，书中包含了一章有关市场分割的内容，在此章解释了与产品差别相关的战略。该书适合所有读者阅读。

Scherer, F. M., and David Ross. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston: Houghton Mifflin, 1990. 该书中包含了一章关于产品差别的内容，适合大学或者更高水平的读者阅读。书中提供了许多含有大量细节的实例。书中还包括了互参条目。

Shepherd, William G. *The Economics of Industrial Organization*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1985. 该书中有一章包含了与产品差别有关的丰富信息，尤其适合大学生阅读。书中还提供了互参条目。

互参条目

Advertising，广告；Barriers to Entry，进入壁垒；Competition：Perfect vs. Imperfect，完全竞争和不完全竞争；Monopolies：Pricing and Output，垄断定价和垄断产量；Monopolies and Competition，垄断和竞争；Oligopolies and Industrial Concentration，寡头垄断与产业集中。

艾戈尔·M·托米克（Igor M. Tomic） 著
雪 莲 译
狄承锋 校

PRODUCTION AND COST FUNCTIONS
生产函数和成本函数

1229 **经济学类别**：数量方法

研究领域：计量经济学和数学模型；经济理论

经济中的个人不论采取直接还是间接的方式参与生产活动，其目的都是增加自身的经济利益和福利水平。由于技术力量通常允许存在多种投入品组合，人们可通过多种方式生产产品。因此，不同经济活动的成本水平也不同。必须有一定的经济选择标准以便筛选出最有利的消费品生产方式。

主要术语

成本最小化（COST MINIMIZATION）：生产者节约资源，以更好地实现经济活动目的的能力。

有效生产（EFFICIENT PRODUCTION）：在现有资源和技术允许的条件下，创造出最大可能数量的合意商品和服务的生产活动。

边际成本函数（MARGINAL COST FUNCTION）：描述厂商总成本变化与产出量变化关系的函数。

产出增长（OUTPUT GROWTH）：受到资源约束限制和额外单位资源投入能带来的产出限制的增长。

潜在产出（POTENTIAL OUTPUT）：依赖于经济中可用资源以及关于有效生产的现有知识水平的产出。

生产函数（PRODUCTION FUNCTION）：描述特定时点上各种投入品组合所对应的最大产出水平的函数。

综　述

生产是投入向产出的转变，也就是将各种劳动力、资本（例如厂房、机器、设备和工具）、产成品或中间品（已经过一定的加工但未转化为产成品的产品）存货、自然资源（例如土地、燃料、矿物和森林）转变为经济产品和服务的过程。经济产品和服务的数量相对于需求总量是稀缺的。由于大多数产品的需求只能被有限的供给所满足，于是出现了稀缺性问题。因此，产出水平相对于竞争性需求是有限的。例如，需求偏向于更多、更好的食物和闲暇物品，而不是较多的一种物品与较少的另一种物品的组合。由于并非所有需要的产品和服务都能获得，因此经济生活必须面临的一个基本事实是：在可供选择的行为或满足度间做出权衡。当在稀缺产品和服务中做出选择时，必然招致决策的机会成本。机会成本是做出某项决定而放弃其他可供选择方案时所带来的成本。稀缺性的普遍存在使所有经济主体（消费者、生产者、投资者、政府、出口商与进口商）不得不做出选择。

关于生产的经济理论的讨论，通常以特定的技术约束和信息开始。自然对劳动力、原料以及能源转化为产品的过程，即制造人们最终需要的各种产品和服务的过程，施加了限制。通常，由于技术力量允许存在多种投入要素组合，产品可以不同的方式生产。但是，在任何给定的时期，只有以某些特定的要素组合生产特定数量的产品在技术上是可行的。换句话说，

技术既限制了生产也提供了可供选择的生产方案。

如果现有的要素在任何时候都能被使用，那么投入要素的每种组合都会有一个最大可能的产出量。投入与产出的技术关系被称做生产函数，即在现有技术水平的限制下，投入要素的任何特定组合可以得到的最大产量。显然，投入与产出的决定不是彼此独立的。对投入与产出关系或数学函数关系的了解决定了产出与投入之间的均衡数量关系，这些知识对经济学家是很重要的。做出经济决策需要了解相关生产函数（最佳的工程技术）的特征与形式、投入品的价格以及与各种经济活动相关的成本。因此，经济决策就是为现在和未来的个人或集体消费的最有价值或最有益的产品生产提供经济选择标准。各种成本—产出关系的基础是生产函数中所描述并推导出的生产关系。

1230

从技术上说，一个经济体的产出能力的增长受到资源数量、劳动力素质的提高以及生产率（每单位投入量所带来的产出）的限制。因此产出的增长既受资源的约束又受每一额外要素投入的产量的约束。反过来说，生产率部分是由技术进步和组织技术决定的，而这些专业技术又取决于经济活动中的资源配置与为便利知识扩散和资源流动所采取的措施。生产率也受到劳动技能、教育、动机、资本数量与质量、自然资源的供给与质量以及资源利用的激励机制与工作安排的影响。

有效生产意味着在经济活动中将生产过程中厂商使用的投入要素（如劳动力、资本、土地和企业家精神）结合，在可用资源与技术允许的情况下，创造出最大可能数量的合意产品和服务（既为当前消费也为长远生产）的生产活动。换句话说，生产效率意味着在现有知识和生产技术条件下，不可能通过资源的重新配置或生产过程的重新组织，在不降低其他产品产量的情况下使某种产品的产量增加。

当在现有条件下所有可寻求的改善机会都已用尽，生产效率便出现了。社会无法在不减少某种产品的产量的情况下增加另一种产品的产量。例如，只能通过牺牲一些消费品来生产更多的军用装备。注意，其中的选择约束条件“某种产品的增加意味着另一种产品的减少”是基于充分利用了现有的资源和技术的假设。如果资源未被充分利用，那么社会（在约束条件内）就可以同时增加两种产品的产量。另外，如果发现了新的资源或能够改善生产技术的新发明，那么某种产品产量的增加也并不意味着另一种产品产量的减少。因此，生产技术的改进（技术和组织结构的进步）在某种程度上可以放松生产可能性的约束条件。当社会的生产可能性边界提高时，新的需求就会增加。因此，稀缺性和选择这一基本问题仍然存在。

数学和经济学分析处理各种变量——即有不同值的数量。生产问题是普通经济问题的一种表现形式——即经济量的转化，例如由投入转化到产出。有必要发现各个变量之间的依赖性或函数关系：一个变量如何依赖于其他变量以及不同的变量之间如何相互关联。人们总是试图辨别数量与相关变量之间的变化是否独立，以及相应值之间是否存在函数关系，即一个变量对另一个变量的依赖关系（不同于偶然发生的、完全不同的、混乱的关系或事件）。将投入与产出相联系的生产函数即是一个例子。

生产函数是生产和成本价格、国民产出和收入以及增长等经济理论的起点。它描述了基本的特定工程技术数据和关系。值得注意的是，需要把纯粹的经济因素或经济选择参数（如价格）引入到生产与成本经济理论中去。

应　用

生产函数描述了在某一时点，能够从每个投入品（生产要素）组合中得到的最大产出量。这一条规定很有必要，因为它限定了特定的技术和专业知识。每个生产函数都受一定技术水平限制，一旦引入创新和技术进步，生产函数就会发生改变（或移动）。动态经济学以生产技术的重大飞速变化和进步为特征（生产函数移动，或旧的生产函数被新的所替代）。只要产出和投入的数量关系不变，生产技术就是固定的（不变的）。

1231

生产函数不仅仅表示了为达到固定产出量在技术上所需要的投入量。生产函数只局限于

那些技术上有效率的投入品组合。任何要素的投入超过最佳投入量都意味着资源的浪费。没有必要知道为消除使用超过某给定产出水平所需最低数量的投入品的生产过程，其特定价格是多少。

考虑可供选择的生产过程时，有趣的是一定水平的产出量可以选择使用“较多的布和较少的劳动力”或者“较多的劳动力和较少的布”。在经济学中，通常假定决策者的目的在于使任一产出水平下的成本最小化，但是也并不只是对于利润最大化的生产者来说是如此。成本最小化原则使任何生产者，甚至是在不以盈利为导向的经济中，力求节省资源，实现经济活动的更高目标，而不管这些目标是如何决定的。成本最小化（最小成本）的厂商能够通过以劳动力替代物质资料的方式降低成本。例如，同样的产出可以通过使用较多的劳动力和较少的物质资料达到。假设一位裁缝决定节省布料，单位成本是 10 美元，而具体负责剪裁布料的工人的工资是每小时 6 美元。如果每单位布料的节省意味着增加 1 小时的劳动，那么就节省了 4 美元的成本。

注意，正如技术专家和工程师所了解的，每种可选择的技术方法（投入品的组合，例如布料和劳动力）都可以同等令人满意地提供一定的产出量。生产理论通常假设存在多种可供选择的生产方式，每种都是资源的不同组合，即包含了不同的相关成本。那些关注成本的经济学家将会在各种技术相似的生产方法中选择成本最小化的生产方式。最小值依赖于投入品的相对价格（即上例中工资和布的价格）。

为了从一个更熟悉的角度理解成本函数，我们考察利润最大化的厂商的情况。当一个厂商增加一单位销售量所带来的收入大于生产该单位产品的成本时，该厂商的总利润就会增加。经济学家考察做出此类决策所需要的信息。所需要的数据包括该交易行为所带来的收益与成本和不发生交易行为时的差异。如果额外的收入（一单位产出量×产出价格，例如 100 美元）超过了额外或差异成本，即经济学家所称的边际成本（例如 80 美元），那么执行该交易行为将使厂商的利润增加 20 美元。

边际成本是厂商增加单位产出所需总成本的增加额。边际成本函数反映了厂商的总成本变化与产出变化的关系。换句话说，边际成本是由一单位产出的增加所带来的总成本的增量。通常，成本并不与产出成等比例变化，即不管产量是从 50 单位增加到 51 单位还是从 100 单位增加到 101 单位，边际成本并非保持不变。成本关系的基础是生产函数所描述与推导的生产关系。在所有其他投入不变的情况下（土地和厂房是常见的例子），增加额外一单位产出可以通过使用更多的劳动力来实现。边际（物质）产品是指在其他要素（土地）投入量不变的情况下，增加一单位投入（劳动力）而带来的总产出增量。由于比例的可变性，每一投入要素微小的变化最终会导致产出的增加越来越小。当投入要素不变时，回报的降低意味着边际物质产品的减少。结果，连续投入劳动力会导致劳动力边际产品的下降，并且扣除劳动力成本（单位劳动力×工资）后利润越来越少了。

1232

与产出量相关的成本行为（或成本曲线的形状）在经济学中处于更重要的地位。额外增加一单位产出也可以通过成比例地改变所有的投入要素（例如劳动力和土地）来实现。但是，所有投入量（劳动力和土地）增加一倍可能会也可能不会使产出增加一倍。经济学家把产出与投入要素同比例增加的现象叫做“规模报酬不变”，把产出增加倍数高于投入增加倍数的现象叫做“规模报酬递增”，而把产出增加倍数小于投入增加倍数的现象叫做“规模收益递减”。因此，生产函数的一个重要特征是规模报酬——产出在所有投入增加时的增长率。

企业可以通过密集使用现有的生产能力来应对不断增长的需求。根据收益递减法则，投入要素的连续增加使产出增加的幅度下降。因此，每一单位额外产出的增加需要投入要素以更大的比例增加。因此，每一单位额外投入量的产出水平下降而边际成本上升。其含义是，社会为了享用更多的某种产品必须放弃更多的另一种产品。

注意，在生产和相关成本（及价格决策）分析中，有必要区分短期（在现有的生产能力内）、长期（所有的生产要素可变——一个不变

的生产函数）以及更长期（这时生产由创新、发明、技术与组织进步以及变化的生产函数决定）。

相关内容

生产和成本的关系是经济分析的核心。它们几乎和经济学的所有领域都有联系，并且这些理论发展的动力来源是不同的。

工业革命释放了巨大的生产能力。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）和他的追随者——古典经济学家大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）、约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873）以及卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）都试图解释生产增长及其推动机制。古典经济学家，尤其是李嘉图，为通过国际贸易进行间接生产提出了有力论断。他们认为国民福利与生产必然成比例增加——该观点受到 19 世纪 70 年代边际革命和新古典革命的挑战。

19 世纪 70 年代后的经济学家强调唯有生产是衡量福利水平的合理标准。另外，生产必须根据个体的需求进行。早期的新古典经济学家把研究的重心从生产的增长转向交换、给定资源在竞争性用途之间的配置以及选择的逻辑和标准。在经济原理和微观经济学教科书中的大量资料都反映了这一趋势。应把它看成新古典理论关于利润最大化厂商和新古典理论经济学研究方法的一部分，而不是一个孤立的课题。

第二次世界大战后，一些重要经典框架，如增长和收入分配中对利率的假设，使经济学家的注意力转向了增长问题。理论增长模型的构建成为经济学备受推崇的成果之一。尽管相关文献的内在价值很高，但某些经济学家认为它不能令人满意地解决和处理一些基本问题。另外还有一些雄心勃勃的研究，致力于探讨美国与其他国家经济的总生产函数。实证发现使人们关注增长源泉问题，并引发了这些研究结果与新古典生产理论（边际生产理论）在多大程度上相匹配的讨论。劳动力、资本、技术进步和其他经济增长要素在经济增长中的作用也引起了争论。宏观经济学教科书包含了越来越多经济增长的章节以及影响潜在产出（总供给）的政策措施。

约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）对总有效需求的重要作用有深刻的见解——寻找足够多的买方，以确保销售完所有生产的产品和服务并从中获利。凯恩斯认为总有效需求决定了经济的潜在产出在多大程度上得以利用。随后产生了大量关于需求管理的机会和约束的著作，并在整合总需求和总供给方法方面做了许多富有成果的工作。

参考文献

Feiwel，George R.，ed. *Arrow and the Ascent of Modern Economic Theory*. London：Macmillan，1987. 这是一本介绍现代经济学理论发展的文集，包括经济学前沿中生产理论的进展。

1233

Feiwel，George R.，ed. *The Economics of Imperfect Competition and Employment*. New York：New York University Press. 1989. 综述了价格和收入理论的发展并进行了批判性分析。

Feiwel，George R.，ed. *Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare*. London：Macmillan，1985. 该书综述了微观经济学各主要专题，包括不同的厂商理论。

Frisch，Ragnar. *Theory of Production*. Chicago：Rand McNally，1965. 一位著名经济学者对生产理论基础的考察。

Kalecki，Michal. *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge，England：Cambridge University Press，1971. 该书涉及卡莱茨基（Kalecki）的有效需求和收入分配理论及其最新的厂商理论。

Samuelson，Paul A.，and William D. Nordhaus. *Economics*. 12th ed. New York：McGraw-Hill，1985. 一本流行教科书，对经济学的主要发展进行了颇具权威的综述。第 1 部分介绍了基本经济概念和如何阅读图表。第 4 部分介绍了微观经济理论要点。第 5 部分中的第 26 章讨论了生产和边际产品理论。

互参条目

Agricultural Economics，农业经济学；Costs of Production，生产成本；Distribution Theories，分配理论；Elasticity，弹性；Input-Output Analysis，投入—产出分析；Law of Diminishing Returns：Theoretical Overview，收益递减规律的理论综述；Production Theory，生产理论；Short Run and Long Run，短期和长期；Substitution，替代；Welfare Economics，福利经济学。

乔治·R·菲韦尔 (George R. Feiwel)
艾达·菲韦尔 (Ida Feiwel) 著
陆 航 译
贺力平 校

THE PRODUCTION POSSIBILITIES CURVE
生产可能性曲线

1234 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

生产可能性曲线是对在某一时期、某种经济条件下，当社会中所有可得资源被充分有效地利用时所生产的产品和服务组合的一种图形解释。

主要术语

比较优势（COMPARATIVE ADVANTAGE）：相对于其他生产者，能够以较低的机会成本生产某种产品的能力。

经济资源（ECONOMIC RESOURCES）：一个社会可获得的用于生产商品和服务的资源，可以直接使用或出售，包括土地、劳动力、资本和企业家才能。

收益递减规律（LAW OF DIMINISHING RETURNS）：这种理论认为，等量增加某种可变要素的投入量到另一种数量固定的资源中时，单位投入量的增加所带来的产量增加在某一时点开始逐渐减少。

机会成本（OPPORTUNITY COST）：做出以某种特定方式使用资源的决策时，放弃其他用途而带来的损失。

生产可能性（PRODUCTION POSSIBILITY）：在现有资源和技术条件下，可能生产的商品和服务的组合。

资源的再配置（REALLOCATION OF RESOURCES）：减少可用于生产某种产品的土地、劳动力和资本的投入量，将这些资源用于生产其他产品。

资源禀赋（RESOURCE ENDOWMENT）：一定时点上，社会可获得的经济资源的总和，它可随时间的推移增加或减少。

社会福利函数（SOCIAL WELFARE FUNCTION）：社会中无限多个生产可能性与整个社会福利总和间的抽象关系。

综　述

生产可能性曲线是用图形来描述一个经济体的生产能力的方法，无论这个经济体是一个国家、国家中的某个地区还是由多个国家组成的经济共同体。该曲线展示了在某一时期，利用经济体中所有可得的土地、劳动力、资本、企业家才能和技术可能生产的商品和服务的所有组合，即所有生产可能性。生产可能性曲线最简单的形式是一条二维曲线，仅涉及两种产品。在二维坐标图中，生产可能性曲线呈下凹状，曲线上端接近水平状，曲线下端近似于垂直。在三维空间中，代表三种产品，此类典型的生产可能性表面看上去像一个 1/8 的球体，就像球体被横截为两半，取其中一半再切出 1/4。多维生产可能性表面的所有重要特征都与二维曲线相同。

生产可能性图形显示了一个经济体中所有可得的生产可能性，包括曲线下方所有的点。但是，曲线下方的点表示没有充分或有效地利用经济资源情况下生产出的商品和服务的总和。曲线上的点代表充分有效地利用资源所得到的商品和服务的组合。曲线外的点，即曲线右上方的部分代表了无法生产出的产品组合。生产

可能性曲线有时也叫做“生产可能性边界”，因为该曲线恰好是所有可能生产出的产品组合与不可能生产出的产品组合的边界。

生产可能性曲线显示了一个经济体的生产能力，这种生产能力由经济中的可得资源的供给决定。这些资源的供给不是指经济体中存在的土地、资本设备以及人力资源的总量，而仅指在正式的经济部门中可由要素所有者提供的、用于生产产品和服务的生产要素。在资本主义经济体系中，这些是由私人决策和要素所有者的市场行为决定的。在社会主义经济中，资源供给的一部分由个体选择决定，一部分由中央计划当局决定，中央计划当局控制着集体所有的土地、资本等经济资源。因此，有两种途径可使资源的供给随时间的推移而增加：一种方式是通过资本形成或人口增长等实现经济体中资源总量的增加。另一种方式则是通过个人或集体所有者提供更大比例的在他们控制下的资源用于生产的方式，实现经济体有效资源供给的增加。例如，劳动参与率的增加将增加劳动力人数，即使人口的规模或年龄结构并没有改变。

1235

由于生产可能性曲线上的每一点均表示对现有所有生产要素的充分有效利用，因此点在曲线上的移动只是表示对资源用途的重新配置，即把用于生产某种商品的土地、劳动力、资本设备转移到另一种商品的生产中。这意味着，当一个经济体在生产可能性曲线上运动时（即经济体充分利用了所有资源），任何一种产品生产率的增加必然带来另一种或多种产品产量的缩减。这种经济规律，即机会成本原则体现在生产可能性曲线的形状和某一点的斜率上。曲线的斜率代表了该经济体中不同产品之间的替代关系，它表示额外增加某种产品的单位产量所形成的机会成本，这种机会成本以其他产品产量的减少来表示。

生产可能性曲线由于机会成本递增的现象而呈现出凹形特征。通过对资源在不同产品间的重新配置，经济沿曲线移动，从一种生产组合转变为另一种生产组合。此时，产量增加的那种商品的机会成本趋于上升，因为在经济中生产某种产品比生产其他产品有更高的资源利用效率和生产率。

假设一个经济体只生产两种商品，比如肉和土豆，并且所有资源都被充分利用。现在假设消费者的口味发生了变化，需要更多的肉。为了满足对肉的更多需求，一些曾经用于土豆生产的工人、资本设备和土地必须被转移至或重新配置于肉产品的生产。按逻辑来讲，第一批被转移的资源将是那些在土豆生产中生产率最低或能对肉产品生产做出最大贡献的资源。通常，道理是一样的，一种生产的专用资源越多，它的生产率就越高，而这些资源在其他生产中的生产率越低。然而，随着资源重新配置的持续进行，那些在土豆生产中具有更高生产率而在肉产品生产中生产率较低的资源将被转移。因此，由于资源的专用性，为获得肉产品产量的增加而必须减少的用于土豆生产的资源量——肉产品生产的机会成本——将不断增加。

应　用

生产可能性曲线的一个重要应用是用于解释跨期经济增长。经济增长可以被简单认为是一个经济体的生产能力随时间的推移而增加。因为生产可能性曲线准确描述了某一时点上的生产能力，所以经济增长可以表示为曲线离开原点向右上方的移动。经济增长过程拓展了“边界”，因此原来位于生产可能性曲线之外不可达到的生产组合位于新的生产可能性曲线之上或其下方。增长使消费者能够享受所有商品同时增加的福利，而无须在商品间进行权衡。这并不是说经济增长消除了机会成本问题，在任意一个时点上，一个经济体为更多地生产某种商品，必须放弃使用相同资源生产其他商品的机会。

当某一经济体的生产可能性曲线随经济增长而向外移动时，曲线的形状是否发生改变取决于经济增长的来源和性质。如果经济的增长仅仅是由于内部劳动力的增加，而劳动力的组成、职业和行业的分布没有发生重大变化，整个经济的变动率基本相等，那么生产可能性曲线将基本保持原来的形状，增长表现为曲线的向外移动。但是，如果一个或几个部门或某一

1236

行业的技术进步或资本快速积累是经济增长的主要原因，那么生产可能性曲线在向外移动时可能会发生形状的改变，因为曲线上代表潜在产量快速增长的部门或行业的那部分向外移动的幅度要比曲线其他部分更大。

生产可能性曲线的另一个应用是用来说明两个或几个地区之间的生产和交换的最优模式。经济理论表明，当生产根据比较优势原理分布于各地区，全球生产和消费将达到最大化。如果同生产的其他产品相比，某一地区能以比其他地区更低的机会成本生产某种商品，那么该地区在这种商品的生产上具有比较优势。由于生产可能性曲线的形状和斜率反映了每一种商品生产的机会成本，那么通过比较两个或几个地区的生产可能性曲线可以得出在当前产出水平上它们之间比较优势的分布。例如，假设有两个地区，α 和 β，分别生产两种商品，例如，帽子和上衣。由于 α 地区的工人和资本设备的生产率比 β 地区高，生产一顶帽子在 α 需要 10 单位资源，比如 10 名工人，在 β 则需要 20 名工人，即 α 生产帽子的生产率是 β 的两倍。假定 β 最近努力提高服装工厂的生产力，使得生产一件上衣需要 15 单位资源，然而 α 只需要 12 单位资源。因此，无论在帽子的生产还是上衣的生产上，α 相对于 β 均具有绝对优势，比起 β 的同类工厂，α 的工厂能够以较少的资源生产这些商品。但是，β 在上衣的生产上具有比较优势，因为 β 生产上衣的机会成本比 α 少。β 生产一件上衣需要 15 单位资源，如果这些资源不用于生产上衣，那么可以生产 0.75 顶帽子（因为 β 生产一顶帽子需要 20 单位资源），因此 β 生产一件上衣的机会成本是 0.75 顶帽子。α 生产一件上衣需要的 12 单位资源可以用来生产 1.2 顶帽子（因为 α 生产一顶帽子仅需要 10 单位资源）。α 生产一件上衣的机会成本是 1.2 顶帽子。在这个例子中，如果 α 生产更多的帽子，β 生产更多的衣服，并且相互交换产品，那么两种产品的产量都会增加。

以上情况可以在两个地区的生产可能性曲线上看到。另外，曲线也显示了当两个地区改变两种商品的生产率时，相关机会成本以及比较优势分布的变化。当生产率变化时，在两个地区产量都增加的商品的机会成本也会增加，而另一种商品的机会成本会下降，直到在某一点两个地区的机会成本相等，即在任一种商品的生产上两个地区都没有比较优势。此时两个地区的生产可能性曲线上存在一对点——两条曲线上各有一点。在这两点上，斜率相同。但是，这些点不是事先确定的，因为曲线上有无数对斜率相同的点。

相关内容

虽然生产可能性曲线揭示了经济学中的一些最基本的概念，但是它成为经济学家的分析工具是近期的事情。作为一种简单并且功能强大的教学工具，对生产可能性曲线的阐释几乎成为每一本经济学理论教科书的一部分。

生产可能性曲线在经济学初级教科书中的出现，代表了经济学家的兴趣从严格的以市场为基础的微观经济分析向包含总量生产模型的宏观经济分析转变。生产这个概念本身经历了经济思维方式的演变，这一过程部分反映了生产模型分析工具的变化。对于 18 世纪早期的经济学家来说，生产就意味着农业生产，因此他们的价值概念中排除了制造业的价值创造。19 世纪的古典经济学家，即沿袭亚当·斯密（Adam Smith）在《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）中的分析模型，把注意力和分析几乎完全集中于微观经济层面。在分析生产时，他们关注以成本分析为基础的厂商生产函数和它们对市场价格的影响。虽然古典经济学家关心长期经济增长问题，这在经济快速增长的 19 世纪可以理解，但事实上他们在著作中并没有论及总产量的组成。阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）在《经济学原理》（*Principles of Economics*，1890）一书中用 13 个章节详尽阐述了国民收入分配，但是却未从社会或宏观经济的角度分析国民收入的生产情况。直到 1937 年，埃里克·罗尔（Erich Roll）的《经济学理论构成》（*Elements of Economic Theory*）基本上仍然按照古典学派的脉络组织全书，没有提及任何生产可能性

1237

曲线的可比概念。

在 20 世纪，尤其是约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）在 20 世纪 30 年代明确进行了宏观经济分析之后，经济学家们开始从宏观或总量的角度思考生产和成本的构成要素。正是在这个时期，生产可能性曲线的概念开始出现在经济学初级教科书中。卡罗尔·R·多尔蒂（Carroll R. Daugherty）和玛丽昂·R·多尔蒂（Marion R. Daugherty）1950 年在《政治经济学原理》（*Principles of Political Economy*）第一卷中使用生产可能性曲线的一种形式来解释生产资源的最优配置概念，但是把它叫做“不变支出曲线”，表示时间和其他生产资源的支出，而非货币支出。他们的生产可能性曲线的最初版本类似于微观经济学中消费理论的等支出曲线，但考虑到不断增加的（机会）成本，修正后的不变支出曲线呈下凹状，已经非常接近现在所熟悉的生产可能性曲线。

保罗·萨缪尔森（Paul Samuelson）的影响深远的教科书《经济学》（*Economics*，1947），可能是最早使用我们所熟悉的总量意义上的生产可能性曲线的教材，并且使用了“生产可能性曲线”这一概念。萨缪尔森教材后来的版本以及后来大量的类似教材都使用了相同的曲线，通常放在书中前面的章节，用于阐释稀缺这一经济学中的基本问题以及从宏观经济或社会视角做出的选择。

参考文献

Daugherty，Carroll R.，and Marion R. Daugherty. *Principles of Political Economy*. Boston：Houghton Mifflin，1950. 该书的很多方面尽管已经过时，但对许多主题的讨论仍很精彩，包括对以其他名字命名的生产可能性曲线的相关问题的全面考察。

McConnell，Campbell R.，and Stanley L. Brue. *Economics：Principles，Problems，and Policies*. 11th ed. New York：McGraw-Hill，1990. 该书是目前使用最广泛的经济学教科书之一，也是对生产可能性曲线做出最好阐述的著作之一。

Samuelson，Paul A.，*Economics*. New York：McGraw-Hill，1948. 一本关于经济学原理的最重要的教科书。它侧重于宏观经济问题，并且可能是第一本使用简单生产可能性曲线来解释每个社会所面临的稀缺和选择问题的教材。

互参条目

Absolute Advantage，绝对优势；Comparative Advantage，比较优势；Development：Regional，区域发展；Employment Theory，就业理论；Endowments：Strategic Reallocation，禀赋：战略性重新配置；Gross National Product：Actual and Potential，现实国民生产总值和潜在国民生产总值；International Trade and Gains from Specialization，国际贸易与专业化收益；Law of Diminishing Returns：Theoretical Overview，收益递减规律的理论综述；Social Welfare Functions，社会福利函数；Technology and Technological Change，技术和技术进步。

菲利普·R·福伯斯（Philip R. Forbus） 著
陆 航 译
贺力平 校

PRODUCTION THEORY
生产理论

1238 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论；产业组织和公共政策

生产理论是新古典主义厂商理论的基础。厂商被假定为追求利润最大化，即以最有效率的方法进行生产。生产理论考察投入或生产要素与产出的关系。投入与产出具体的定量关系叫做生产函数。

主要术语

投入—产出分析（INPUT-OUTPUT ANALYSIS）：用于衡量经济体中各部门之间相互依赖关系的专门分析方法，通常假定技术不变。

投入（INPUTS）：产出创造过程中使用的各种生产要素，例如实物资本和劳动力。

等产量曲线（ISOQUANTS）：同一产出水平下，对各种投入组合的图形描述。

长期（LONG RUN）：使厂商能够自由地改变每种要素投入量所需的时间长度。

边际产量（MARGINAL PRODUCT）：增加一单位某种投入所带来的产量的增加量。

生产函数（PRODUCTION FUNCTION）：给定的投入组合与最大可得产量间明确的数量关系。

规模报酬（RETURNS TO SCALE）：厂商经营规模变化带来的产量的相对变化，由投入的使用方法决定。

短期（SHORT RUN）：厂商在该时间长度内至少有一种投入固定在某一特定水平上。

生产阶段（STAGES OF PRODUCTION）：对与边际产量和平均产量有关的投入水平所进行的划分。

技术（TECHNOLOGY）：当前最先进的生产工艺。

综 述

经济学被定义为对财富生产与分配的研究。当然，生产是经济学家研究资源配置的核心。微观经济学的研究范围一般划分为居民和厂商，分别与标准市场分析中的需求方和供给方相对应。厂商理论的核心是生产理论，因为供给离不开生产。

生产指投入或生产要素转变为产出或产品的过程。生产理论强调厂商的生产方式。值得注意的是，生产并不是一种经济现象，而是一种科学或工程活动。为生产特定的产出或产品，例如灯泡，工程师或科学家在确定必要的投入及可能的生产过程方面远比经济学家更能胜任工作。经济学家对生产的兴趣在于生产与成本之间的内在关系，而成本正是一种经济现象。

经济学中，厂商追求的目标被假定为利润最大化。利润是厂商收入与成本的差额。收入是通过商品、货物以及服务的生产和销售得到的；成本反映了产出创造过程中对所使用的生产要素和投入的支出。为了最大化自己的利润，厂商必须有效率地生产。在一定产出水平上，如果厂商使自身成本最小化，那么它便做到了有效率地生产。有效率也可以相应地定义为：在一定成本支出水平下，厂商使产出最大化，那么该厂商的行为具有效率。

技术效率体现在作为生产理论基本构成的

生产函数中。生产函数是对投入—产出关系的一种精确量化或数学表达。生产函数具体给出了在一定投入组合下的最大产量。一旦生产函数确定，就意味着投入—产出关系被限定为特定的生产工艺和技术水平。随着生产过程的改进，会得到新的生产函数。

生产函数分为短期生产函数与长期生产函数。短期生产函数表示至少有一种投入固定不变时的投入—产出关系。例如，如果某个制造商不能随意改变车间里机器的数量（由于订单的延迟或厂商特定的安装调整），那么该制造商的生产函数将反映以下事实：使用的机器数量固定在当前水平。如果制造商能够自由改变任意一种要素的投入数量，那么这一时间长度即被定义为长期。长期生产函数中的所有投入均被看做是变量。

1239

尽管大多数生产活动所使用的投入种类相当广泛，但是传统上主要指三种生产要素：土地、劳动力与资本（或机器）。短期生产函数标准的说法是指劳动投入与产出的关系（所有其他变量视为常量）。长期生产函数通常指产出是劳动和资本的函数。

因此，从短期来看，劳动与产出的关系是唯一的。其他要素保持不变，劳动力的增加通常带来产量的提高，但产量的增量是递减的。例如在一个农场上进行农业生产，第一个农夫在最肥沃的土地上劳作并生产出特定的产量。另一个农夫将会在自然条件不那么好的土地上劳作，即使产出增加，增加的产量也比第一个农夫增加的产量小。增加一名工人所带来的产出变化叫做边际产量或劳动的边际物质产量。

通常所观察到的这种经验现象叫做边际生产力递减法则。其他投入不变，可变投入的增加将带来产出的增加，但是可变投入的边际产量最终会下降。这个理论也叫做收益递减法则。

举一个极端的例子，如果越来越多的农夫到这个农场工作，那么将存在一点，在该点上增加的最后一个农夫对农场产出的贡献为零。继续增加的农夫将开始践踏庄稼，在这一点上，边际产量变成了负数。

根据可变要素边际产量与平均产量的关系，生产可被划分为几个阶段。一种投入的平均产量是指单位要素投入的产出量。在生产的第一阶段，边际产量大于平均产量。第二阶段的特征是边际产量小于平均产量，但仍然为正数。在第三阶段，边际产量为负数，任何竞争性的、追求最优化的厂商都不会在第一或第三阶段生产，但是一个有垄断力的厂商可能会在第一阶段生产。

从长期来看，不再有单一的投入—产出关系。通常达到某一给定产出水平有多种途径；生产中一种要素可用另一种要素替代。例如，生产一定数量的农业产品，可以使用较多的劳动力和较少的资本（劳动密集型方法）或者使用较少的劳动力和大量的农业机械（资本密集型方法）。在产量不变的情况下，劳动替代资本的比率叫做边际技术替代率。

表述相同产量水平下不同投入组合的图形叫做等产量曲线。生产有效率的厂商会选择能达到目标产量水平的成本最低的投入组合。由等产量曲线的曲率可以看出投入要素间的替代程度；各种投入的使用对要素价格变化的反应的正式衡量方法是替代弹性。

生产的一个重要特征是规模报酬。规模报酬表示厂商经营规模的扩张和收缩所带来的产出或产量成比例的变化。经营规模指厂商对投入的使用水平。如果某厂商在下一年每种要素使用量增加 20%，导致产量同样增加 20%，则表明该厂商的规模报酬不变。如果产出的增加低于 20%，那么表明该厂商的规模报酬递减。反之，如果产出的增加大于 20%，表明规模报酬递增。

大多数厂商首先会经历规模报酬递增的阶段，但最终将面临规模报酬递减。报酬递增源于对专业化设备的使用，例如使用流水线生产和劳动专业化。对于所有经营者来说，一个合理组织生产的方法就是利用规模报酬递增的优势。而规模报酬递减通常出现在业务规模太大而难以管理时，这就解释了为什么一个厂商通常不能主导整个产业。

应　用

生产理论主要用于帮助厂商或其他生产部

1240

门以最有效率的方式利用资源和各种投入。生产是一种技术现象，但厂商的生产函数要求对成本和最优投入及产量进行深入分析。已知自身生产函数，厂商可以最小化生产成本，以确保获得最大可能的利润。

作为技术主体的生产函数与作为经济主体的成本函数间的密切关系是一种对偶关系。这种二元性使得从其中一种函数可以推导出另一种函数。成本函数的计算比生产函数简单，在给定成本关系的情况下，可以得到相应的生产函数。这一性质不仅可应用于实际而且具有理论价值。

在大规模经营中，普遍使用计量经济方法来估计生产函数，其中可使用大量不同的具体函数。最常使用的一个生产函数是柯布—道格拉斯生产函数（Cobb-Douglas function），它具有几个吸引人的性质。一种更普遍的形式叫做“固定替代弹性”（CES）生产函数，由肯尼斯·J·阿罗（Kenneth J. Arrow）、霍利斯·切纳里（Hollis Chenery）、B.S. 明哈斯（B. S. Minhas）与罗伯特·M·索洛（Robert M. Solow）于1961年提出。在对生产函数的估计中，人们越来越多地使用各种弹性形式的生产函数；这些成果开创了对生产函数性质的研究。

尽管生产理论在微观经济学中的作用引起了重视，但事实上生产的普遍性质几乎在涉及生产理论的经济学各个领域中都以这样或那样的方式得以体现。由于生产理论是厂商理论的核心，因此它对研究产业组织与监管十分重要。生产函数的实证研究越来越多地被应用于反托拉斯和监管制度的案例中。自然垄断厂商的产出数据清楚地显示了其垄断地位。增长理论建立在一个国家生产可能性边界的基础上。而生产理论构成了生产可能性边界的基础，后者代表了一个国家能够生产的各种产出组合。国际贸易理论和比较优势学说关注不同的国家具有不同的生产函数的现实。

在微观经济学层面，科技进步为所研究的厂商创造了新的生产函数，而技术进步本身通常表现出反复、多变的性质。但在宏观经济层面，经济学家可以确认科技水平的发展趋势。约翰·R·希克斯（John R. Hicks）和罗伊·霍罗德（Roy Horrod）在这一重要领域做出了基础性研究。

投入—产出分析是研究生产关系的一个专门模型。它以简单线性生产率模型为基础考察经济中各部门之间的联系。利用这种方法，假设技术系数固定不变，即意味着各种投入必须以确定的方式组合，不存在替代的可能性。这种方法更有用的应用之一是在中央计划经济（非市场主导经济）中如何避免生产瓶颈问题。

生产理论甚至被应用于家庭行为理论中。加里·S·贝克尔（Gary S. Becker）的家庭理论把许多家庭行为视为（非市场）生产。例如，家里做的一顿饭包含了一系列必要的投入要素，包括必要的食品杂货、厨房用具、时间以及家庭成员在准备和清理过程中付出的劳动。

相关内容

古典经济学家，例如亚当·斯密（Adam Smith）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）和大卫·李嘉图（David Ricardo）对生产理论的研究均十分有限。由于各种投入（土地、劳动力和资本）如何对社会产出做出贡献还不明确，因此无法得出全面、完善的分配理论。约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill）实际上否认了生产与分配之间的联系。

斯密发现组织一个企业内部的生产能够获益。他的别针工厂的例子最为经典。斯密观察到一个人一天最多可生产20根别针。他同时还观察到一个别针工厂有10名工人，每人仅做各自的专门工作，每天可以生产48 000根别针。这说明了规模报酬递增以及公司存在的合理性。

尽管几位古典经济学家对生产过程都有一些见解，但直到19世纪70年代的边际革命之后，边际生产力理论才有了进一步的发展，边际革命也对价值理论产生了直接的影响。对现代生产理论发展做出重要贡献的经济学家有约翰·海因里希·冯·屠能（Johann Heinrich von Thünen）、阿瑟·贝里（Arthur Berry）、菲利普·H·威克斯蒂德（Philip H. Wicksteed）、约

翰·贝茨·克拉克（John Bates Clark）、阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）和纳特·威克塞尔（Knut Wicksell）等。

边际生产力理论指出厂商将使用某种生产要素，只要追加该要素带来的产出价值大于增加的成本。由这一经验得出分配理论更加直接。克拉克确信这一理论的正确性，并给出了规范的证明。

一旦标准的生产函数确定下来，整个新古典经济学理论体系也随之确定。在 20 世纪 60 年代出现了一场关于生产函数内容和形式的设定是否适当的辩论，被称做剑桥论争，因为其主要辩论者来自于英国剑桥和马萨诸塞的剑桥。生产中的一些被称为“再转换”（reswitching）的反常行为的可能性组成了英国经济学家的新古典理论的几个基本结论；而美国的经济学家则质疑可能会产生反常结果的特定情况，认为它们出现的可能性很小。

1241

尽管还有其他对生产关系的描述，包括投入-产出模型、多值生产对应关系和集合论模型，但生产对现代经济学仍然极为重要。引用 C. E. 弗格森（C. E. Ferguson）的话就是：“新古典理论建立在生产函数的基础之上，并且只要在一个模型中包含了生产函数，即可推出新古典的结论。也就是说，只要经济行为模型中明确使用了生产函数，就没有其他理论能够存在了。这种模型本质上是新古典的，其结论同样是新古典的。”

参考文献

Carlson, Sune. *A Study on the Pure Theory of Production*. London: P. S. King, 1939. 这部开创性作品是对在现代教科书中通常能见到的主要生产理论原则的早期研究。

Douglas, Paul H. “Are There Laws of Production?” *American Economic Review* 38 (1948): 1-41. 这篇文章对古典生产与分配理论、柯布-道格拉斯生产函数的发展与推广，以及 1948 年以前的实证结论做出了精彩的论述。道格拉斯是以他与柯布命名的生产函数理论的发现人之一。

Ferguson, C. E. *The Neoclassical Theory of Production and Distribution*. New York: Cambridge University Press, 1969. 该书对新古典生产理论进行了全面描述，还包含了关于生产的其他著作中一般会涉及的问题，包括生产多种产品的厂商、最佳资本模型、技术变化的分类以及“干中学”方法。

Kemp, Murray C., ed. *Production Sets*. New York: Academic Press, 1982. 该论文集使用一般均衡分析的集合论方法为生产理论提供了一种现代视角。

Nerlove, Mark. *Estimation and Identification of Cobb-Douglas Production Functions*. Chicago: Rand McNally, 1965. 该著作旨在探讨现代生产理论的实证应用。作者说明了如何对柯布-道格拉斯生产函数进行统计估计。

Salvatore, Dominick. *Microeconomics*. New York: HarperCollins, 1991. 一本出色的教科书，对生产理论，包括长期和短期，给出了相当明晰的阐述。其中也讨论了生产的各个阶段、生产函数与成本曲线的关系。一本易于理解并值得高度推荐的参考资料。

Sato, Kazuo. *Production Functions and Aggregation*. Amsterdam: North-Holland, 1975. 生产的微观理论已得到很好的阐释，但对宏观或总生产函数的研究还不够完善。这部专著考察了总生产函数的性质、特点，并进行了统计估计。

Shephard, Ronald W. *Theory of Cost and Production Functions*, Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1970. 该书对生产函数和成本函数之间的对偶关系进行了经典阐述。该书技术性较强，包含了一些复杂的数学推导。

Stigler, George. *Production and Distribution Theories: The Formative Period*. New York: Macmillan, 1941. 该书由斯蒂格勒（Stigler）的博士论文发展而来，这部重要著作记载了边际生产力理论的发展及其与相关分配理论的联系。包含了 1870 年到 1895 年 10 个主要经济学家的工作。

Walters, A. A. “A Survey of Cost and Production Functions.” *Econometrica* 31

(1963)：1－66. 一篇专门研究生产函数的文章。沃尔特斯（Walters）从生产集合论方法的理论基础开始，一直谈到具体的生产函数。包含对生产—成本关系以及对现有计量经济学文献的评述。他对以前的实证研究进行了比较，还提供了相当广泛的参考文献汇编。

1242

互参条目

Duality，对偶性；Elasticity，弹性；Input-Output Analysis，投入—产出分析；Law of Diminishing Returns：Theoretical Overview，收益递减规律的理论综述；Production and Cost Functions，生产函数和成本函数；Returns to Scale，规模报酬；Substitution，替代；Technology and Technological Change，技术和技术进步。

蒂莫西·M ·韦瑟斯（Timothy M. Weithers） 著
陆 航 译
贺力平 校

PRODUCTIVITY AND WAGES OF LABOR
生产率和劳动工资

1243 **经济学类别**：劳动和人口
研究领域：经济理论和劳动力市场

按照经济理论，个人的小时工资是由其生产率所决定的，而生产率是指个人每多工作一小时，所在企业从中多获得的服务或产出。正如企业家为了提高生产效率而投资于机器设备一样，工人们也可为了提高自己的生产率和工资而投资于自身。

主要术语

通用型在职培训（GENERAL ON-THE-JOB TRAINING）：旨在提高工人为不同企业工作的生产率的培训。

人力资本（HUMAN CAPITAL）：出于提高生产率的目的，而对人力进行的投资，通常认为可以增加工人的收入（和一般生活水平）。

在职培训（ON-THE-JOB TRAINING，OJT）：在工作岗位上完成的培训，包括参加正式的培训项目、来自同事的指导以及"干中学"。

实物资本（PHYSICAL CAPITAL）：那些为了提高生产效率而购买的机器、设备以及建筑物。

劳动生产率（PRODUCTIVITY OF LABOR）：也称为劳动的边际产品；每增加一小时劳动所得到的新增产出或服务。

专用型在职培训（SPECIFIC ON-THE-JOB TRAINING）：厂商为工人提供的只为满足本企业要求的提升生产率的培训。

综　述

按照经济理论以及常识，在众多因素中，一个工人的工资将取决于这个工人的生产率高低。一个工人的生产率，即经济学者们所说的他（她）的边际产出，是当他（她）每增加一小时劳动所得到的新增产出。工人的劳动生产率是一个工人多工作一小时为厂商新增收入的重要决定因素。（收益可由工人在该小时内生产的新增产出乘以产品的价格计算出来。）这额外一小时工作所产生的收益越多，以利润最大化为目标的企业愿意为他（她）的每小时工作所支付的工资就越高。

生产率并非工资的唯一决定因素。企业的垄断力，或垄断力的缺乏，也会影响工资。例如，如果一家企业主导着钢铁行业，而且能够阻止其他企业进入该行业，那么它就能够为钢材制定高于有其他钢铁制造企业参与竞争的情况下所定的价格。较高的钢材价格将导致一个钢铁工人多生产一小时的收益以及该工人的工资高于在竞争更激烈的情况下一个具有相同生产率的工人多生产一小时厂商所获得的收益。然而，若所有其他因素不变，生产率更高的工人将获得更高的工资。

由于小时工资和生产率之间所具有的这种关系，所以工人花费时间和金钱从事提高生产率或每小时产业的活动，如接受教育和保持身体健康，是符合他们的利益的。这种支出被经济学家们认为是一种投资。正如建造一家生产汽车的工厂的活动是一种投资（需要支出，但预计可在将来获得利润），接受大学教育也是一

种投资（需要支出，并预计可在将来获得收入）。轿车制造厂是实物资本（如一栋建筑或一套能够提高工人生产率的设备）的一个例子。而另一方面，教育则是人力资本的一个例子。人力资本是一种从工人身上体现出来并且能提高他（她）的生产率的资产。

在职培训（OJT）是一种部分或完全由雇主出资的人力资本投资。无论通过正式的培训项目，由同事教授，还是由工人自我培训，在职培训都是一种培训工人在实际工作中熟练掌握自己工作的过程。然而，不管采取什么方式，在职培训都会带来成本。显然，在正式培训项目中要付给培训师一定费用。然而，即使在只让一些有经验的同事来进行非正式培训，而且不需要对他们的服务进行额外支付的情况下，培训仍需要付出成本，即在这些有经验的同事指导新工人所花费的时间内，他们本可生产的产出。甚至自我培训也有成本，在他（她）已经掌握的水平上，为了学习新技艺，培训生必须从生产中转移出部分时间。只要培训的潜在收益超过了总成本，培训（以及其他人力资本活动）就是值得的。这里的总成本包括实际支出的所有支出总和，以及由于把可产生收入的资源转移到培训活动上所必须放弃的收益的总和。

经济学者们将在职培训分成通用型和企业专用型两种。接受通用型培训不仅能够提高个人为当前雇主工作的生产率，而且也提高了日后为其他潜在雇主工作的生产率。例如，一名教授在一所大学内的执教经验可能也有助于他在其他大学内教授得更好，这是一个通用型职业培训的例子。而企业专用型培训除了对个人目前的雇主有用外，对其他任何雇主都没有用处。例如，一个公司使用一种不可能被其他公司使用的（甚至可能是公司内部开发的）文字处理软件包，也许因为该软件包适合于该公司的某些特点。在该例子中，关于特定文字处理软件包培训的技能在公司之外是没用的，这就是企业专用型培训的一个例子。为使个人的生产率进而工资达到最大，大多数工作都要求个人已经获得一定的通用型和专用型培训。例如，即便一个大学教授也会在每所大学都面临着稍许不同的挑战，因为每所大学的学生是有所不同的，而且管理规则在不同学校也可能存在很大的差异。

应　用

生产率和劳动力工资之间（因而在人力资本投资和劳动力工资之间）的理论关系在经济研究中被广泛应用，旨在帮助解释美国国内的个人之间及不同国家的不同个人之间的工资差异。经济学家们已经发现，至少自20世纪以来，教育具有极大的回报。虽然获得研究生学历并没有很显著的回报，但是获得高中文凭的回报较大。增长经济学家们也发现，20世纪早期经济增长和收入增长的相当大份额可归功于劳动力拥有的人力资本水平提高所带动的生产率提高，尤其是教育资源和医疗保健的大面积普及。

这一观点也被用来解释在美国黑人和白人之间的收入差距，该结果部分是由于以黑人学生为主的学校相对于以白人学生为主的学校而言没有充足的资源投入。所以为黑人学生提供的人力资本在数量和质量上都可能不如为白人学生提供的，这导致了黑人学生和白人学生在劳动生产率上的差异（假设黑人和白人有相同的潜质）。换句话说，黑人不单在劳动力市场饱受歧视，而且他们在进入劳动力市场之前就已经遭受了歧视，而这也许造成了他们工资率的低下。

这种观点还进一步认为，男女之间的工资差异也部分是由于妇女的劳动力附加值较少，她们对提高市场生产率的人力资本投资通常要少于男性。在整个20世纪，可以认为，较少的劳动附加值造成了这样一种倾向：妇女所受教育并不能直接提高其市场生产率，她们投资于自身的在职培训较少，并且它们的劳动经验——其本身就是一种人力资本——比男性更少。

工资与旨在提高生产率的通用型和专用型人力资本投资之间的理论关系可以被用来解释解雇和辞职为何会发生。假设一个工人所接受的企业专用型在职培训费用主要由其自身来承

担，并主要以更高工资的形式获得回报，这就反映了该工人提高了生产率。但该工人的投资容易因被解雇而受损。由于企业仅从这一培训获得了一小部分回报，所以企业即便在经济轻微低迷时期，也没有多大动力留下该工人。在另一方面，如果工人被解雇，他也将丧失从这一培训中获得的所有收益。如果最初这一投资的大部分是由企业出资，而且大部分收益也由企业获得，那么解雇就不会发生，但工人就不会有动机继续留在该企业。换言之，雇员（或雇主）被解雇（或面临雇员辞职）的风险与该雇员（或雇主）在最初花费中所占的比例正相关，而与雇主（或雇员）在最初花费中所占的比例负相关。一般而言，最初的投资和最终从专用型在职培训中获得的所得都应该由工人和企业共同承担和分享，这样存在的可能中止关系的风险也可在二者之间共同分担。总之，经济学者们发现，一个工人所获得的专用型在职培训投资越大，工人最终被雇主雇佣的时间就越长。的确，如果在工人身上的投资相对于解雇该工人显得十分昂贵，那么企业在经济低迷时期，甚至当它们的销售收入不能弥补工人的工资时也会留下这些工人。人们已经做出分析：在一方（雇员或雇主）"拥有"大部分企业专用型在职培训的收益的情况下，该方因此从中止工作与工人的匹配中所遭受的损失一定会更多；如果有必要，而且当他们不得不支付的费用少于潜在损失时，该方就可通过向另一方付费来避免这种关系的中止。在这种情况下，辞职和被解雇的概率就会与工人获取的企业专用型在职培训的数量负相关。

最后，企业专用型人力资本的数量（尤其是企业出资为工人们培训的人力资本）给出了工人随后下岗或被解雇所受损失的某种暗示。原因在于，工人所"拥有"的在职培训越多，那么在当前工作岗位上的工资和他或她预计在被解雇或下岗后所挣的最高工资之间的差距就大。这种差距越大，被迫换工作时个人所承受的预期损失就越大。另一方面，一个人所拥有的通用型人力资本越多，他或她的服务对于其他雇主来说就越有价值。事实上，如果拥有大量专用型在职培训的工人所获的通用型在职培训的数量非常大，以至于可以超过损失的专用型在职培训，尤其是当这种通用型在职培训对潜在的雇主有吸引力时，那么他们在下岗后会干得相当好。

相关内容

人力资本理论发展的部分原因是对若干有待解释的现象做出的一种反应。第一，实证证据表明，在20世纪上半叶，美国的收入增长超出了可由实物资本和工人数量的增长来解释的范围。理论上已经说明，技能水平的提高（即劳动力的质量）是导致这一增长的部分原因，而且实证证据也证实了该理论。第二，人们还观察到，个人的收入随年龄的增长而增长，但其增长速度是递减的。该现象可由个人积累人力资本的趋势，进而由小时工资的累积增长来解释。它在工人年轻时增长得很快，但随着工人年龄的增长以递减的速度增长，而在随后的时间里工人往往有减少工作时间的倾向。造成这种人力资本积累模式的原因是人力资本获得的时间越早，后期享受这种技能（及收入）提高的时间就越长。第三，人们已经发现，那些技能最高的人有着最低的失业率，这很明显可归因于对熟练工人相对更大的需求。第四，人们观察到，年轻人比年老人更易更换工作。一部分原因是，对于年轻工人来说，投资于换工作的回报更大，因为他们有更多的时间去享受任何由此带来的收益；还有部分原因是，年轻人在企业中资历较低，因此拥有的专用型人力资本较少。第五，年轻人往往比年老人接受了更多的教育，这既是由于年轻人放弃的收入要少于成年人，也是由于年轻人有更多的潜在工作时间去享受教育带给他们的好处。

人力资本增长模型发展的另一个方面是在20世纪后半叶，由于教育的兴起促进了经济发展，因此引起的对教育研究的兴趣。另外，很明显，接受过高等教育或高等技能培训的人比没有接受过这类教育或技能培训的人挣得更多，对培训和教育的收益率的估计也令人振奋。同时现代军事技术对教育和培训具有的较强依赖性已经被人们所认识，并且还需要进行进一步

的研究。

参考文献

Becker, Gary. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. 2d ed. New York: Columbia University Press, 1975. 该书是人力资本理论的经典著作。它非常详细地研究了在职培训和教育对工资的理论性影响，而且以简单的数学知识介绍了人力资本收益率的概念。贝克尔（Becker）的论述始于生产率是工资的主要（如果不是唯一的）决定因素的假设。尽管表述形式略显技术化，但该书的主要观点易为非专业读者所理解。

Kleiner, Morris M., Robert A McLean, and George F. Dreher. *Labor Market and Resource Management*. Glenville, Ill.: Scott, Foresman, 1988. 该书，尤其是第 2 章、第 3 章、第 14 章和第 15 章，提供了关于劳动力市场的一般观点。第 2 章从理论的角度解释了劳动需求、劳动供给和工资率的决定，并给出了生产率和工资之间关系的严格处理方法。第 3 章表明了工资怎样受到人力资本的影响。第 14 章、第 15 章（略显冗长）描述了实际中人力资本是怎样获得的。

McConnell, Campbell. *Economics: Principles, Problems, and Policies*. 10th ed. New York: McGraw-Hill, 1987. 该书对微观经济理论进行了出色的介绍，而且将微观经济学拓展到研究生产率与工资之间的关系，也显示了其对应该获得多少人力资本及进行哪种投资等决策选择理论所做的贡献。

Perlman, Richard. *The Economics of Education: Conceptual Problems and Policy Issues*. New York: McGraw-Hill, 1973. 该书提供了一个完备的关于初等、中等和高等教育的成本和收益（部分可归于教育对生产率进而对工资的影响）的非技术化讨论。该书还从经济学的视角讨论了经济理论如何用于表明是否学习某一特定课程是值得的。

互参条目

Cost-Benefit Analysis，成本—收益分析；Types of Costs，成本类型；Decision Theory，决策理论；Growth Theory，增长理论；Human Capital，人力资本；Labor Economics，劳动经济学。

埃米莉·布兰克（Emily Blank） 著
曲兆鹏 译
贺力平 校

PRODUCTIVITY IN WORLD NATIONS
世界各国生产率

1247 **经济学类别**：国际经济学
研究领域：国际贸易理论和人力资源培训

全世界的生产率自第二次世界大战结束以来几乎一直在不断提升，然而到20世纪70年代末期，却放慢了速度，几乎停步，使得贫困加剧。尽管到20世纪80年代生产率增长出现复苏，经济增长率变动以及各国生产率差别的原因仍然是非常重要的问题。

主要术语

生产要素（FACTORS OF PRODUCTION）：土地和劳动力被认为是"原始"要素；资本是"引致"要素；还有原材料，包括石油那样的可枯竭资源，以及技术知识。

劳动生产率（LABOR PRODUCTIVITY）：每单位劳动投入的产出水平；会因为技术水平、互补生产要素和全要素生产率的变动而不同。

生产率下降（PRODUCTIVITY SLOWDOWN）：劳动生产率增速的放慢，如在美国和其他几个国家所见到的始于20世纪70年代并持续到20世纪80年代初期的现象。

全要素生产率（TOTAL FACTOR PRODUCTIVITY）：每单位投入的产出水平；会因为技术知识、资源配置和利用效率以及规模经济的变化而不同。

综　述

生产率可以指劳动生产率或者是全要素生产率。劳动生产率是指单位劳动投入的产出水平，即每工时的产量。类似的一个概念是人均国民生产总值，但是这一数据忽视了参与其中的劳动力和平均劳动时间的可能变动。

劳动生产率是劳动质量或技术水平、每单位劳动投入所需的互补生产要素的数量，以及全要素生产率的函数。在早期非常简单的劳动生产率模型中，托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus，1766—1834）认为，劳动生产率只是单位劳动投入所对应的土地数量的函数。在他看来，因为人口的增长持续降低单位劳动投入所对应的土地数量，所以劳动生产率将持续下降。因此，人均国民生产总值和生活水平将随人口的增长而下降。

马尔萨斯的人口过剩及人口变动理论不断吸引着新的追随者，然而经济史上的绝大多数事实却与此相矛盾。比如饥荒的原因一般被归结为粮食的减产和独立于世界经济，或者被看做是对付叛乱人群的政治手段，而不被看做是人口过剩导致劳动生产率下降的结果。

除去荷兰这一特例，在整个人类历史上，世界上的土地数量基本都是一个常数。因此，既然人口显然一直在增长，为什么劳动生产率没有因单位劳动投入对应的土地数量的降低而降低呢？原因在于，土地不是生产中劳动所需的唯一要素，资本，或者说生产中的引致要素，也是劳动所需的要素之一。事实上，由于储蓄和投资，资本数量一直在增加。

从概念上来讲，资本可以被视为"工具"。在国民收入核算中，资本可被分为工厂与设备（或"固定非住宅资本"）和住宅建筑。经济学上，一国资本还包括其劳动力禀赋、技术知识

以及道路建设和对土地的改良措施。由于这些资本的性质难以度量，因此，经济学家在处理这部分资本的时候与对工厂设备、住宅建筑的处理方法不同。国家人均国民生产总值与其人均工厂设备高度相关。另外，国家人均国民生产总值随时间的变动和其储蓄的投资率高度相关。

生产率也可以指全要素生产率，它是指单位投入对应的产出水平，投入包括劳动力、土地和资本。这一生产率概念强调了生产的总效率，和单要素生产率相对，体现了互补要素的作用。

1248 爱德华·F·丹尼森（Edward F. Denison）在《美国经济增长核算：1929--1969 年》（*Accounting for United States Economic Growth, 1929—1969*，1974）中，尝试确定美国经济增长的要素。在 1929 年到 1969 年期间，平均年经济增长率为 3.41%，丹尼森将这一比率分解为，1.82%是由于生产中的要素增长（也就是劳动力和资本），1.59%是由于全要素生产率的增长。

将全要素生产率的增长原因按顺序进行分配，有 0.92%可归功于技术知识的增长，技术知识的增长包括研究和开发、发明以及创新。全要素生产率增长的其他来源包括更高效的资源配置和利用（0.30%），以及规模经济（0.36%）。私有化、放松管制、竞争加剧或利润动机增强引起的管理效率的提高，这些都会带来资源管理效率的提高。规模经济主要是由于区域和世界范围内经济一体化的加强，促进了贸易和专业化水平的提高。

20 世纪 70 年代，美国和很多国家经历了生产率增长下降，这一生产率下降可以归结为很多原因，包括外国竞争、服务型经济的快速发展等因素。丹尼森和其他学者试图通过对生产率组成部分的确认来解释生产率下降，在《对经济增长下降的核算：20 世纪 70 年代的美国》（*Accounting for Slower Economic Growth: The United States in the 1970's*，1979）中，丹尼森将下降归结为储蓄和投资的减少，技术进步的下降，以及政府管制的加强——主要是污染控制方面。能源价格大幅上涨带来投资率的下降和技术进步的下降，这构成了 20 世纪 70 年代的特征。

应　用

劳动力和资本是生产中的变量，有着流向回报最高的国家的趋势。如果劳动力流动成本为零，并且国家间的政治风险没有差别，那么劳动力和资本的流动将使得世界范围的工资和租金趋同。一般来说，劳动力往往流向那些资本（和土地）富足的国家，资本会流向劳动力（和土地）富足的国家。最终结果是世界各地有同样的劳动生产率和全要素生产率。

但是，劳动力流动的成本不为零。即使忽略法律限制，劳动力流动通常也包括家庭、文化和语言方面的损失。另一方面，国际资本交易的成本却没有这么高。因此，资本从发达国家流向欠发达国家是一件很自然的事。在欠发达国家，由于更多的劳动力可以参与到生产中，生产率得到了大大提高。事实上，欧洲的资本在 19 世纪为美国的发展提供了充足的财力支持。提到资本流动，人们自然会问：为什么资本流动没有带来更高程度的生产率国际趋同？为什么存在"资本逆向流动"，即为什么会有资本从欠发达国家流向发达国家？

劳埃德·G·雷诺兹（Lloyd G. Reynolds）在《第三世界的经济增长：1850--1980 年》（*Economic Growth in the Third World, 1850—1980*，1985）中考察了所有主要第三世界国家的经济增长。在 20 世纪，一些最初为欠发达国家的国家显然达到了发达国家的水平，而其他国家也开始了持续的经济增长。考察这些国家后，雷诺兹归纳了保持经济持续增长所需的主要政治条件：国家统一、政治稳定、外部和平、内部有序。若缺乏稳定性，正如上述基本条件所表明的，资本——不管是来自国内储蓄还是国外资本——都不会受到吸引。

另外，雷诺兹发现，第三世界国家会在某些时期开始持续的经济增长。第一阶段从 1850 年到 1914 年，被称为"不列颠治下的世界秩序"，这一时期的国际贸易和金融是建立在金本位的基础之上的。在这期间，一些第三世界国

家——其中有些当时还是殖民地——开始了经济的持续增长。第二阶段从1915年到1945年，这一时期的特征是世界大战、剧烈的商业周期以及金本位制度的解体。在这期间，几乎没有第三世界国家开始持续的经济增长。第三阶段是指1946年到1973年，可以被认为是美国强权下的世界。这一时期的国际贸易和金融建立在布雷顿森林固定汇率体系基础之上。在这一时期，如同在美国强权下的世界，也以很多第三世界国家开始持续经济增长为特征。第四阶段，从1974年到1980年，特征是剧烈的商业周期和布雷顿森林体系的瓦解。很少有第三世界国家在这期间开始持续的经济增长。

1249

在大多数情况下，第三世界国家参与到日益扩大的世界贸易中会带来持续的经济增长。经济增长以出口的增长和国内经济与世界经济的融合为标志，就业表现为从家庭经济转向市场经济。

1980年还没有开始持续经济增长的第三世界国家有很多。这样的国家有阿富汗、尼泊尔、孟加拉、埃塞俄比亚、苏丹、莫桑比克以及扎伊尔。这些国家共同的特征是：地理位置偏僻；基础建设薄弱；国内政治混乱；以及存在不成熟的、简单原始的或滥用职权的政府。

相关内容

对维持生产率的增长以及在世界市场上的竞争力的关注，引发了不少有关公共政策的建议。这些建议可以分为三个部分：支持增长的税收和监管政策、人力和教育政策以及形式多样的产业政策。

支持增长的税收和监管政策旨在鼓励储蓄和投资，这包括储蓄的税收优惠（比如个人退休金账户）、承担风险的税收优惠（比如资本利得税优惠）、投资的税收优惠（比如加速折旧）。这些政策还包括降低联邦预算赤字，因为这占用了本国储蓄的绝大部分，以及调整政府管制使其对生产率的负面影响降到最低。

人力和教育政策是为了增强劳动力的技术水平，同时也为了提高劳动力市场上供需匹配的效率。虽然1990年美国对公立学校的支出占国民生产总值的比例（1986年是6.8%）比德国（4.5%）和日本（5.0%）高，但人们仍关注学生所受教育的质量，尤其是在数学和科学等领域。

产业政策是指在州政府和地方政府以及联邦政府水平上，政府甄别出有竞争力的潜在领域并对其提供物质支持所做出的努力。物质支持包括对工人的职业培训、道路建设及其他基础设施、为基础和应用性研究提供资金、国家为信用提供担保。常见的一个例子是，日本的通商产业省（MITI）为该国半导体产业的发展提供支持。尽管可以确定显著的成功（和失败），但日本的产业政策对维持生产率增长的重要性很容易被夸大。对于日本（德国也一样）来说更重要的是，有一个统一的、全国性的银行体系，对商业银行和投资银行不存在法律上的差别对待。

在历史上，国家往往倾向于保护衰退产业，而且为了促进工业的发展往往会以农业产品和原材料为代价。价格控制就是一种手段，比如，人为地将农产品价格压得很低，打击了农产品生产的积极性。对于进口的制造品会采取高关税或配额制，为国内制造商提供垄断市场。结果往往是以牺牲较小的、更有企业家性质的企业为代价，向大型官僚企业提供补贴。另外，在保护国内制造商的同时，可能会失去参与世界经济、通过专业化和贸易获得规模经济的机会。

参考文献

Denison，Edward F. *Why Growth Rates Differ：Postwar Experience in Nine Western Countries*. Washington，D.C.：Brookings Institution，1967. 这是丹尼森对美国和其他地区经济增长原因的系列研究之一。在这些研究中，丹尼森试图区分经济增长多大程度上取决于生产要素，包括劳动力和资本的增长，以及生产要素使用效率的提高。

Kendrick，John W. *International Causes of Productivity and Causes of the Slowdown*. Cambridge，Mass.：Ballinger，1984. 一本试

1250 图解释美国和其他国家在20世纪70年代表现出来的生产率下降的书。

Kravis, Irving B. "Comparative Studies of National Incomes and Prices." *Journal of Economic Literature* 22 (March, 1984): 1－39. 克拉维斯（Kravis）考察了如何将以一国本币表示的收入转换为以通用货币表示。他发现采用通常的汇率折算方法会夸大人均收入的差异。更好的转换方法是采用各国货币购买力指数，这一指数可通过细致的价格调查得到。

Lewis, W. Arthur. *The Evolution of the International Economic Order*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1978. 刘易斯（Lewis）的观点是，在经济达到"转折点"之前，剩余劳动力的存在如同是工资的稳定器。当所有劳动力均被"吸收"，或者说被雇佣参与生产时，经济就到达了"转折点"。"转折点"之后，工资可能上涨，反映了生产率的增长。在"转折点"理论之前，一些学说比如托马斯·罗伯特·马尔萨斯的"工资铁律"一度非常流行。

Lipsey, Robert E., and Irving B. Kravis. *Is the United States Really Falling Behind?* New York: Conference Board, 1987. 利普西（Lipsey）和克拉维斯考察了美国和其他国家的生产率，提出了这样一些问题，比如衡量问题、趋势、相关评级、潜在原因以及政策选择。

Porter, Michael. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, 1990. 基于对美国竞争优势的评价，波特（Porter）提倡增加投资支出、研究和开发投入、更高质量的教育投入。他将美国经济在20世纪80年代的复苏看做是"一次性调整"，认为其影响"可能是短命的"。

Reynolds, Lloyd G. *Economic Growth in the Third World: 1850—1980*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1985. 雷诺兹确定了一些经济持续增长所必需的先决条件，包括：国家统一、政治稳定、外部和平、内部有序。另外，发展中国家的经济增长率尤其取决于是否存在世界范围的经济扩张和贸易。

Rostow, Walt W. *The World Economy: History and Prospect*. Austin: University of Texas Press, 1978. 罗斯托（Rostow）认为当产业达到关键状态的时候，经济就到达"起飞点"，尤其是在制造业中。

互参条目

Capital Flows: International, 国际资本流动; Development Theory, 发展理论; Growth Theory, 增长理论; Innovation and Market Structure, 创新和市场结构; International Trade and Gains from Specialization, 国际贸易与专业化收益; Productivity and Wages of Labor, 生产率和劳动工资; Resources: An Overview, 资源综述; Technology and Technological Change, 技术和技术进步; Undeveloped and Underdeveloped Countries, 不发达和欠发达国家。

克利福德·F·蒂斯（Clifford F. Thies） 著
张海娟 译
狄承锋 校

PROFIT: ACCOUNTING AND ECONOMIC
会计利润和经济利润

1251 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：会计与经济理论

利润粗略衡量了企业的净收益，它是对一个企业的成功和潜在生存能力的近似衡量尺度。会计师关注的是准确地确定公司的收入和成本。经济学家将利润的出现视为经济活动的促进因素。

主要术语

公司债券（CORPORATE BOND）：公司向贷方/债券持有者借入的代表一定数额金融资本的债务证券。

复式簿记（DOUBLE ENTRY BOOKKEEPING）：一种会计制度，每一笔交易同时记入借方和贷方，这使得资产等于负债加上资本净值。

权益（EQUITY）：企业资产弥补所有负债后的净值。

权益资本（EQUITY CAPITAL）：一个企业的全部所有者投入的资本总额。

外部性（EXTERNALITY）：与一种商品或服务相关的成本或收益，除了影响直接的买方和卖方外，还影响其他人。

生产要素（FACTORS OF PRODUCTION）：生产某种商品所需的经济资源或投入，包括土地、劳动力和资本。

股份公司（JOINT-STOCK CORPORATION）：一个机构与其所有者合法地分离，这些所有者共同拥有该机构，每个所有者对公司的要求权取决于其在公司股票中所占的份额。

边际主义（MARGINALISM）：一个经济学学派，边际值相等是其价格和产出决定理论的基础。

直线折旧法（STRAIGHT-LINE DEPRECIATION）：一种核算生产中的资产价值损失的会计方法，假设每年消耗等值的资产价值。

综　述

“利润”这个词的含义对经济学者和会计人员来说意思并不完全一样，虽然两者都认为它是一个衡量企业成功的尺度。如果由经济学者定义这个词，会得到一个有具体用途的准确概念。如果让会计人员下定义——专业会计人员关注的是度量和报告利润，会得到一个比较含糊的定义。会计人员把“利润”视为表示企业收入的一个不准确的字眼，因此，喜欢以“净收入”代替。“净收入”这个词可以被准确地定义为企业的收入与费用之间的差额。经济学者和会计人员都把利润看做是弥补了费用之后的剩余，但他们对费用和收入的合理构成持不同的看法。

经济学者所使用的“利润”有重要的理论意义。利润被定义为资本生产要素所有者增加的收入，也就是说，为了生产供人们、公司和社会中的其他机构使用的商品和服务，就必须使用经济资源——生产要素。所有经济资源被分为三类，土地（天然生成的资源，比如矿藏或树木）、劳动力（人力资源）和资本。资本生产要素指的是实物资本资产，比如机器、建筑物或设备。（金融资本一般是用于购买实物资本的货币或为商品生产和服务提供的资金，它不

是生产要素，但在现代经济中很重要，金融资本的所有权会产生对产出或收入的要求权。）这种对经济资源的分类意味着使用这些经济资源生产任何产品的成本都能被分成三个组成部分。简单地讲，利润是使用资本的成本，也是经济生产成本的一部分，严格地说，经济学者称这个成本为“正常”利润。这是正确的，因为它是合理的生产成本，必须付钱才能使用资本。总利润的另一个组成部分称为经济利润，它是一个纯盈余。

由于所有资源都由某些人所有，因此，对于使用者来说是成本，对于资源所有者来说则是收入。利润表示资本所有者的收入。从这个意义上讲，经济学和会计学对利润的看法是相同的，根据存在利润（或无利润）的信息可以更好地选择稀缺资源的备择用途。

1252

经济学者进一步研究了利润在资源配置决定中的作用。如果正常利润是使用资本的成本，经济利润就定义为从收入中扣除所有成本后余下的部分。如果经济利润（或损失）出现，经济行为就会调整，这种调整的过程会导致资源的重新配置。因此，经济利润充当了一个信号机制的角色，把资源从发生经济损失的地方吸引到超出正常利润的地方。例如，那些利润率高于整个经济平均水平的领域会吸引资本流入，因为投资者对这些领域的发展前景更加乐观，反之亦然。在现实经济生活中，价格并不反映真正的机会成本，很难说将资本投向经济需要的地方就可获得某种“正常”的平均利润率，这意味着很难确定何时利润“过高”或“过低”。然而，在现实生活中，行业的经济波动吸引了基于利润率考虑的投资者，因此，即使做不到准确，这些经济思想也描绘了现实生活中的行为。

利润的另一个用途是作为一种金融资源，也就是说，如果某一领域的利润率高于正常水平，就会吸引外面的资本进入。同样可以证明，利润的存在可能使企业自筹投资资金，这是一个可以成为自我循环的过程。假设其他条件不变，如果成功的公司赚得可用来扩大投资和经营规模的利润，这个公司就能建立一个强大的市场地位，从而可以继续赚得利润。

原则上会计人员会不同意这些观点，他们强调准确的必要性，可能会追问哪些数字与这些概念相关。金融资本的提供者和企业的经理人员都是现实生活中会计服务的使用者，为了达到实际目标他们需要特定的信息，公司的获利能力向外部投资者提供了衡量公司成功的尺度和利息的信息，而这些都需要准确的信息。

会计人员认为“利润”是一个太含糊的字眼，而喜欢用“净收入”代替，它可以被简单地定义为企业收入与经营费用的差额。如果净收入是正数，则表示企业主从经营中获得的权益（或在企业中的利益）在增加。这会给会计人员带来鉴别的任务，即区分收入和费用。收入包括现金流入、资产价值的增加，或企业活动引起的债务偿付。最简单地说，收入等于商品或服务的售价乘以出售的数量。收入可以是现款或在未来某个时期的支付承诺。费用是任何一种类型的现金流出或资产贬值（价值的损失）或债务的增加，从而是为了从产品销售中获得收入而消耗的物品（比如机器、能源或原材料）和服务（比如劳动力）的成本。这些概念看似简单，但却存在许多困难和含糊之处，这使得会计人员衡量利润的任务愈显困难，这些困难也是会计人员作用增大的部分原因。

人们在度量收入时会遇到三个困难。首先是会计期间问题，由于企业的经济活动是持续发生的，通常与日历时间的特定时期不一致。为方便起见，公司发布一个覆盖特定时期的财务报告，问题因此就成为把收入和费用指派到日历时间的任意一段时期。例如，一幢建筑物能够使用许多年，它对生产的“贡献”大小只能依据预期的物理寿命、税法以及会计程序进行估计，每年指定一个数值。经济学者采用直线折旧法的惯例避免了这种做法，也就是说，在资产寿命期内每年都消耗等额的资产，在它失去效能的最后一期，资产必须被替换。如果能确切地知道这个时期，就能准确度量使用一种资源的机会成本。由于不知道折旧的真实数量，会计人员的数字仍然是最好的估计值。

其次是连续问题，它关系着一个企业的生存能力。会计人员把收入和费用分配到几个会计期间，但实际上不能保证企业能够永久生存，

1253 这就意味着由此形成的货币价值与经济学者的机会成本概念保持一致，但是，不能确定它们是没有区别的。

最后是匹配问题。这是指在同一时期内生产产品的成本与销售产品的收入相匹配的问题。通常，在产品销售的较早时期就会产生成本，可能在较晚的时期才会得到收入。假如成本、价格、产出水平每年都保持一致，就不会有任何问题，但它们的确在变化，因此，得到的收入与付出的费用可能恰好不在相关生产发生的同一时期发生。会计人员用匹配原则解决了这个问题，即获得收入时要确认，付出费用时也要确认，并进行一些调整，以覆盖跨期交易。

会计人员生成和记录企业活动的信息，这是对决策过程的有用投入。然而，这些问题也强化了确认利润并将其作为衡量经济成功尺度的困难。理想的会计账目应该准确地反映在特定时期特定产品的生产中使用特定资源的机会成本。但事实上，它并不能精确地度量一个企业的活动。

应　用

经济学者与会计人员对利润这一概念在使用上的差别很大。经济学者出于政策目的主要关注精益求精的理论问题，而会计人员必须明确实际运用中的测度问题。

经济利润理论对于福利经济学的发展是很重要的，它主要用来说明在某些限定条件下，整个市场的完全竞争会使社会福利最大化。这有政治的含义，它“证明”自由放任主义政策和不受束缚的自由市场会产生所有可能结果中最好的结果。另外还有更加苛刻的争论，即产生这些结果所需条件是如何产生的和为什么不能得到满足。两种观点都认为特定的经济均衡是可定义的，当经济实现均衡时社会福利能达到最大。

那些认为这种潜在状况是一个合意目标的人建议政策措施应扩大市场作用，消除非市场干预。解除管制就是这样一种政策，它消除了私人公司自由经营的障碍，允许以利润为动机的自由生产。在美国，解除管制政策已经应用于航空和长途电话行业，比如，允许供应商相互竞争。其他消除障碍、减少非市场干预、鼓励更纯粹的市场力量的例子还有反托拉斯法律的实施和清除贸易保护壁垒，比如关税。这种信念也表现为试图分散化，将更强的市场力量引入先前以计划经济为中心的东欧。这些努力受一个信念的驱动，那就是市场的结果是完美的，因为市场对利润动机的反应能更有效地配置资源。

持另一些观点的人批评了这一方法，不是因为它的理想主义，而是因为它缺乏现实主义。批评家指出，现实生活中的许多市场是不完美的，允许它们自由运转不可能产生社会上想要的结果。更可能的是在不完美的市场实行垄断力量，因此，私人市场中的价格不包括所有的成本和收益。由于度量问题或仅由于目前无法确定的成本和收益，人们忽视了外部性问题。在某些情形下，市场价格等于收益和成本，但是当外部性存在时，这个等式仅是某个私人的成本和收益。这种情况有几个含义。一是个体利益和社会利益分离；另一个是以利润为动机的产出水平并不是“正确的”产出；最后，如果经济行为对价格信号做出反应，那么价格所给的是错误的信号，经济行为会被误导。

怀疑现实生活中的市场能产生社会最优情形的其他原因还有垄断公司的存在、被认为是社会上和/或政治上需要的（比如社会保险计划）几种不同类型的非市场干预、为准确地反映所有真实的机会成本和收益就得以高成本获取所需信息的事实。因此，即使单个企业的利 1254 润可能达到最大化，加总所有私人的盈利决策也不会得到一个社会最优的结果，尤其在一个正在增长的经济体中。

会计人员较少关注社会最优的理论可能性，这一社会最优是无数私人盈利决策的结果。会计人员更注重帮助做出一个特定的决策，也就是说，会计人员有责任为一个特定企业的获利能力提供准确、可靠的信息。由于美国在以下两个方面是高度发达的市场经济国家，这种需求已经出现。首先，大多数情况下，但并不是全部情况下，产品和服务都可用货币交换，经济信息可用货币形式表达。其次，经济中的大

多数公司都是投资者所有的股份公司，它们发行股票（权益资本）和销售债券（债务证券），并在市场上进行交易。这两个方面说明了在财务报告中会计人员作用扩大的重要性。

高度发达的金融基础设施的存在使股份公司能增加资本，允许它们继续经营或者扩大规模。潜在的投资者需要准确的信息，以判断公司的绩效能否允许其支付股利和保持（或在更理想的情况下提高）公司股票的价格。通过购买公司的债券向其提供贷款的债券持有人想知道，这些贷款能否在预先规定的日期偿还，也就是说，在到期日连本带利一起偿还。基本上，两组人群都想知道公司的运营能否带来足够的现金流，以支付股息和偿还债务。

会计人员记录财务数据以备将来使用，存贮数据，把数据处理成有用的信息，然后把数据传递给使用者。会计人员的这种角色在一个成熟的资本主义经济中起着保持其连续运转的至关重要的纽带作用。具体说来，会计人员必须完成三项工作。第一项工作就是收集、处理和传递对于投资和信用决策必要的信息。第二项工作是传递对评估公司现金流前景有用的财务信息。第三项工作是提供有关一个公司资源的信息——对资源的任何要求权及其变动。信息的使用者不仅包括潜在的投资者，也包括公司内部对公司未来决策负责的执行人员以及政府机构（尤其是出于税收的目的）。诸如此类的决策需要评估一个公司的获利能力，公司达到一个满意的收入水平的能力。对于那些公司外部的决策者来说，公司的会计人员编制的财务报表可能是可以直接从公司获得的唯一信息。因此，信息的准确性和可靠性对于一个公司的继续存在是至关重要的。

为帮助评估公司的盈利能力，人们又研究出一些其他方法。公司的边际利润表示 1 美元销售收入可带来的净收入的百分比。这是一个粗略的比率，没有考虑形成收入所需的公司资产价值。这个关系随着资产报酬率的出现而出现，资产报酬率把净收入和资产总额的平均值联系起来，表明了一个公司的资源产生收入的能力（或边际利润）和使用资产的效率。最后，潜在投资者最关心的比率是资本利润率，表示与所有者权益的平均价值有关的净收入以及一个所有者的权益投资能获得多少收入。所有这些比率都是盈利能力参照指标，并且与利润的经济观点相关，因为具有较高回报的公司比较容易吸引新的资本。

相关内容

从会计学或经济学的角度来讲，利润是一个仅与货币的使用和资本主义经济相关的概念，因此，这个词相对较新。会计学中使用的方法早于经济学中使用的方法，然而，二者有一些共同的原理。二元性原理就是一个共同的原理，它认为经济活动有两个方面，它们彼此抵消或平衡，比如成本与收入或流入与流出。在经济学中，这是均衡概念固有的一面，从这种思想中也可以看出，一种经济资源的使用对使用者来说是成本，对于资源的所有者来说则是收入。在会计学中，这种思想以复式簿记的形式表现出来，每一笔交易至少在借方和贷方各记录一次，这样，整个体系总是平衡的。

1255

复式簿记是会计核算的关键，出现在 15 世纪晚期的意大利，当时意大利是资本家活动最活跃的中心。复式簿记系统地记录了所有的费用、成本以及与企业有关的支出，因此，可以计算出最终的利润或损失。

长期以来，记录保存在会计学中占据主导地位，意思是它是通过货币方法来记录、分类、总结与业务活动相关的交易。只要这些业务活动仍旧是小规模的、主要由个人或家庭企业参与的，记录保存就足可以识别出企业的偿付能力及企业继续存在的可能性。

随着企业的组织形式较多地采用公司制，记录保存的功能显得远远不够了，有必要进行扩展。这就使会计人员需要提供更多关于企业的财务信息，这些信息对于公司内外的个人经济决策非常有用。也就是说，无论是自有资本还是借入资本，这些金融资本的潜在提供者需要依据信息对金融资本的分配做出决策。如果他们向公司提供贷款或购买公司股票，将风险资金投入一个企业，他们就需要一些有关公司盈利能力的信息，这些信息为公司偿还债务和

持续经营的可能性提供了一些保证。

从年代顺序上看，这种功能的扩大是与公司制组织形式的增加相联系的，它和19世纪晚期出现的边际主义学派并行发展。边际主义者们不仅将利润定义为资本所有者增加的收入，他们还发展了价格理论，从而证明了在某些限制条件下，自由市场经济运作的好处。特别地，它试图表明，受自身利益和利润最大化目的驱动的个人活动会导致社会福利最大化，这时所有的资源将被有效地配置。

因此，会计人员和经济学者需要确定和度量利润。经济学者认为，社会最优就是经济利润为零的情况，如果这种情况不发生，经济就仍然处于非均衡状态，调整将会继续。会计人员的工作理论性较少，他们注重的是度量、处理及传递财务信息。这些信息将被财富所有者应用于考虑贷出金融资本或买入一个公司的股票，因此，必须再加上一条道德规范，即信息必须是准确无误的。

由于外部资本在公司融资中的作用增强，在整个20世纪中会计实务得到不断改进以更精确地反映公司的偿债潜力，同时确保财务信息更加可靠。尽管会计人员在很大程度上依赖自我调节达到目的，但也需要政府机构的介入。财务会计准则委员会（FASB）是主要的专业机构，它负有发展和发布会计实务规则的职责。证券交易委员会（SEC）是美国的一个政府机构，它有法定权力确保和提高那些普通公众持有其证券的公司的会计实务的质量，因此，它在保护公众免受欺骗和滥用会计信息方面具有相当大的影响力。

经济学者提供的信息与会计信息的使用方法不同，但它的确提供了有关公司生存的经济环境的信息。最终两者是有联系的，即两者都能提供有用的信息来帮助使用者更好地决定稀缺资源的备择用途。不同之处在于经济学者进行的是理论方面的分析，会计人员则接受这一理论，并在其框架之下提供实用的信息。

参考文献

Accounting Principles Board. *Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statement of Business Enterprises*. Statement of Accounting Principles 4. New York: American Institute of Certified Public Accountants, 1970. 该书是为专业会计人员编写的，但大学水平的学生也可以读懂，该书描述了会计职能的外延和发展。

Financial Accounting Standards Board. *Elements of Financial Statements*. Statement of Financial Accounting Concepts 6. Stamford, Conn.: FASB, 1985. 该书主要针对专业会计人员，但大学生也可以读懂。这本书讨论了财务报告的构成以及在财务报告中会计人员使用的概念和定义。

Financial Accounting Standards Board. *Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises*. Statement of Financial Accounting Concepts 1. Stamford, Conn.: FASB, 1978. 该书是为专业会计人员编写的，它描述了财务报告的目的以及会计人员的工作范围，大学生应该也可以读懂。

Kalecki, Michal. *Theory of Economic Dynamics*. 2d ed. New York: Augustus M. Kelley, 1969. 该书第2部分涵盖了利润的决定以及利润与投资、国民收入的关系。这是一本高级水平的书，但它清晰地阐述了现代的非边际主义利润理论。

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. London: Macmillan, 1890. 这是一本有关新古典经济学理论的经典教科书，相关章节涉及了边际主义的利润理论以及它作为一个信号机制的用途。

Needles, Belverd E., Jr., Henry R. Anderson, and James C. Caldwell. *Principles of Accounting*. 4th ed. Boston, Mass.: Houghton Mifflin, 1990. 一本大学水平的入门教科书，专为初学会计学的人设计。前几章介绍了会计学的一些概念、衡量工具以及会计难题，任何一本类似的入门会计学教材都能达到相同的目的。

1256

互参条目

Accounting and Economics，会计学和经济学；Dividends and Dividend Policy，股利和股利政策；Efficiency，效率；Investment Decision Criteria，投资决策标准；Profit and Profit Theory，利润和利润理论；Profit in a Competitive Economy，竞争经济的利润；Welfare Economics，福利经济学。

克里斯蒂娜·赖德（Christine Rider） 著
韩丽萍 译
何 璋 校

PROFIT AND PROFIT THEORY
利润和利润理论

1257 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

在微观经济层面，利润是厂商销售收入减去生产成本后的净收益。在宏观经济层面，利润等于满足工人消费需要后的盈余。换言之，利润是产品中可用于资本积累的部分。

主要术语

总量（AGGREGATE）：经济的总体水平。

资本家（CAPITALIST）：拥有生产资料（如资本、厂房和设备）的个人；企业家。

生产要素（FACTORS OF PRODUCTION）：在生产过程中的主要投入要素，包括土地（包括原材料）、劳动力和资本（厂房，和设备）。

宏观经济学（MACROECONOMICS）：经济学的一个分支，把经济看成一个整体。

边际生产力理论（MARGINAL PRODUCTIVITY THEORY）：新古典主义的一个理论，认为生产要素的报酬由该要素对产品生产的贡献决定。这些报酬有租金（土地报酬）、工资（劳动报酬）和利润（资本报酬）。

微观经济学（MICROECONOMICS）：经济学的一个分支，研究单个厂商或单个家庭层面的经济问题。

寡头垄断行业（OLIGOPOLIZED INDUSTRY）：寡头垄断行业指由少数厂商控制市场中绝大部分产品生产的行业；特征是少数厂商对市场具有控制力（拥有产品定价能力），其他厂商面临进入壁垒。

完全竞争行业（PERFECTLY COMPETITIVE INDUSTRY）：在行业中存在众多买方和众多卖方，没有任何单个买方或卖方能够影响产品价格；特征是不存在新厂商的市场进入壁垒。

工人（WORKER）：为了获得工资而工作的人。

综　述

经济学家对于如何定义利润观点并不一致，例如，可以在微观经济层面上定义利润，也可以在宏观经济层面上定义利润。此外，不同的经济学流派对利润的定义也会有所差别。最后，理论上利润的定义和现实中企业（和税收人员）所使用的定义也会有很大的偏差。

在微观经济层面，由于相互竞争，市场价格将下降，直到完全竞争市场的参与者只能获得“正常”利润。此时，商品价格正好等于生产成本，包括劳动成本、原材料成本、经常支出和净收益（正常利润）。净收益等于资本所有者的报酬。不管厂商以自有资金投资还是从外部借入资金投资，具有相同风险的项目所获得的利润相同。如果产品价格较低，利润将低于正常利润，一些厂商退出这个行业，转向利润更高（正常）的其他行业，这将引起该种商品价格上升，剩下的厂商将获得正常利润；另一方面，如果商品价格过高，厂商将获得超出正常利润的利润，即超额利润（被称为“经济利润”或“经济租金”），这将吸引新厂商进入该行业，导致商品价格降低，使该行业中的厂商只能获得正常利润。在新古典主义理论中，由

于新厂商可以自由进入存在超额利润的行业，厂商之间的竞争使它们只能获得正常利润。然而，假如一个行业是完全垄断行业（行业中只有一个厂商）或寡头垄断行业（行业中只有几个厂商），由于新厂商进入这个行业面临壁垒，这些厂商甚至在长期也可以持续获得这种超额利润。

长期以来，经济学家对利润的来源一直存在着争论。卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）在《资本论》（*Das Kapital*，1867）中认为利润来源于资本家对工人的剥削，这意味着劳动得到的报酬低于工人生产的全部价值。通过使用下面的例子很容易说明这个问题。假设某个制帽厂的每个工人每天生产 5 顶帽子，每顶帽子卖 20 美元，这样，每个工人每天将创造 100 美元的总价值（5 顶帽子乘以 20 美元）。假设帽子生产行业每天付给具有平均熟练程度工人的通行工资是 55 美元（这是在完全竞争基础上形成的），那么这家工厂将支付给工人竞争 *1258* 性工资 55 美元。工人总共创造了 100 美元，但厂商却无偿地拿走了 45 美元。马克思把这 45 美元叫做“剩余价值”，即由劳动者创造却没有被劳动者获得的价值。从这部分剩余价值中，厂商再拿出一部分来支付政府税收、银行利息（假如生产资金是所有者借入的话）、经常开支（管理和广告费用）以及其他一些成本，剩下的就是厂商获得的利润。

长期以来，新古典主义理论一直坚信利润来源于迂回曲折的生产过程和痛苦的等待。为了使生产正常进行，企业家必须提前积累用于支付给工人和原材料的资金。因为产品的生产过程要花费一定的时间，所以从雇佣工人到产品全部售出期间，企业家要承受一段痛苦的等待时期。产品的生产过程越复杂（一定程度上由所使用机器的复杂程度和精良程度决定），这种等待的时间就越长。由于这种迂回生产过程中的痛苦等待，资本家必须得到一定的报酬，从而激励他提前积累资金，这种等待的报酬就是利润。

在出现了边际生产力理论之后，新古典经济学家采纳了利润是对某种生产要素的报酬的观点。根据这种方法，产品生产过程中有三个要素：土地、劳动力和资本。因为每种要素对生产都有贡献，所以每种要素都要获得回报（分别为租金、工资和利润），均衡状态下，竞争性经济中的每种生产要素的报酬正好等于它对生产的贡献。由此可见，新古典主义的研究方法和马克思的研究方法有很大不同，马克思的方法认为劳动力是生产的唯一要素，并创造全部价值。

不幸的是，随后人们证明了新古典主义的“等待的痛苦”模型和边际生产力理论都不能解释利润；也就是说，不可能建立一个内在体系统一的理论来说明利润等于资本对生产的贡献，也不可能把利润的大小和生产过程的时间长短联系起来。关于这个问题，经济学界已撰写了许多文章。这一争论被称做“资本论争”（capital debate）或“剑桥论争”（Cambridge controversy）。结果是，新古典理论没能产生严密、一致的利润理论。

一些经济学家还曾试图建立一个适用于不完全竞争市场的利润模型。假如一个厂商具有控制市场的力量，且能够阻止新厂商进入该行业，就可以通过制定高价来获得超额利润，甚至在长期保持这种超额利润。据此，一些经济学家（也包括许多企业家）提出产品定价只需要在产品生产成本上加上一定的加权就可以了。例如，厂商可以使用拇指经验法则，即通过在成本基础上加权 25%来定价。这将使厂商不仅能够回收成本，还能够得到利润。值得注意的是，厂商具有市场控制力的假设是必要的，否则在完全竞争行业中，随着新厂商的加入，利润将下降，直到厂商只获得正常利润为止，此时的产品价格会等于成本加上正常利润。在寡头行业中，寡头厂商能够通过价格领导、产品差别和密集的广告等方式来保持这种超额利润。

应　用

利润理论还能应用在宏观经济层面上，并且能得到很有意思的结果。在微观经济层面，利润指收益超过成本的部分，而在宏观经济层面，利润理论在研究国民收入在工人和资本家之间的分配时是必要的。

国民收入可以分成三个主要部分：工资收入（W）、厂商利润（P）和税收收入或政府收入（T）。类似的，国民支出（国民生产总值，GNP）也可以分成工资消费支出（Cw）、厂商利润的消费支出（Cp）、政府支出（G）、投资性支出（I）和净出口（NX）。一方的支出必然形成另一方的收入，所以，国民收入一定等于国民支出。根据这个恒等式，我们可以得到一个方程，这个方程显示各种类型收入之和等于各种类型支出之和：

$$W+P+T=Cw+Cp+G+I+NX$$

米哈尔·卡莱茨基（Michal Kalecki，1899—1970）重组了这个方程式，加入了总利润。他的利润方程为：$P=Cp+I+Def+NX-Sw$。它是经济理论中研究经济变量宏观关系最重要的方程之一，其中，Def 代表政府的赤字（政府支出减去政府税收），Sw 代表工资中的储蓄部分。卡莱茨基认为，总利润由厂商利润的消费支出，加投资性支出，加政府赤字，加净出口，减去储蓄构成。一方面，在总量上，厂商利润的消费支出、投资性支出、政府赤字或净出口的增加，必然引起利润增加；另一方面，储蓄的增加必然会降低利润。

1259

首先，卡莱茨基认为，储蓄对利润的大小几乎没有影响，因为工人的工资很低，以至于不得不把几乎全部工资都用来购买生活必需品。但如果工人将部分工资转化为储蓄，资本家的利润就会降低，因为他们卖给工人的商品和服务减少了。类似的，卡莱茨基认为许多国家的净出口也可以忽略不计，因为这些国家的净出口相对于其 GNP 都非常小。但是这个假设并不适合类似 1990 年日本那样的国家，其出口远远超过进口，在这种情况下，日本的资本家获得的利润将会很高。

其次，卡莱茨基还认为厂商利润的消费支出比重也比较小，因为资本家最关心的是积累资本，而不是消费。但是，如果资本家能够增加消费，由于卖出了更多的商品和服务，厂商的利润将会增加。

最后，由于第二次世界大战之前绝大部分国家实行预算平衡的政策，所以卡莱茨基认为政府的赤字可以忽略不计，但是，如果政府采用赤字政策，因为有更多的商品和服务卖给了政府，所以利润会更高。

如果把卡莱茨基的各种假设合并，就可以得出储蓄、厂商利润的消费支出、政府赤字和净出口都为零，此时，总利润正好等于投资性支出。如果投资增加，则利润增加；如果投资下降，则利润下降。卡莱茨基理论通常被概括为“工人花费他们所得的，资本家得到他们所花费的”。据此，他指出工人花掉他的全部工资收入（储蓄为零），资本家的投资决定他能获得的利润（资本家获得的收入）。

这个结果看起来似乎有点神秘——为什么投资会创造利润？我们可以通过一个假设状态来说明这个问题。假设整个社会中仅包括两个厂商，一个生产消费品（食物），另一个生产投资品（机器），再假设两个厂商的工人都只获得工资，并把所有工资用于购买消费品。于是付给消费品生产厂商工人的工资等于生产消费品的成本，付给机器生产厂商工人的工资等于投资。假设这两个厂商的资本所有者都没有消费支出，再加上卡莱茨基的另外一些假设：政府预算平衡和没有净出口。

根据这些假设，购买食物的总支出将等于消费品生产厂商和投资品生产厂商工人工资收入之和，但是消费品生产厂商的成本仅等于消费品生产厂商工人的工资，这样付给投资品生产厂商工人的工资就成为消费品生产厂商资本所有者利润的来源，这是因为投资品生产厂商的工人用他们的工资购买消费品时，这些收入被消费品生产厂商的资本所有者获得，这些收入并不构成消费品生产厂商的成本。

理解卡莱茨基利润方程的关键就是要理解利润是如何产生的，当收入用于消费支出，并且没有使得消费品生产厂商承担成本时，利润就产生了。为放松卡莱茨基的严格假设，经济学家进一步扩展了这个模型，加入了储蓄、资本家消费、净出口和政府赤字不为零的情况。例如，净出口代表了国外对本国产品的消费，因为国外的收入不会造成国内资本家的成本，净出口必然导致利润增加。类似的，政府赤字不是由资本家支付给政府的收入构成的，也就

是说，没有资本家必须交给政府他们的收入。

考察卡莱茨基的利润方程最好是考察总利润而不是净利润。很明显，工资并不是生产消费品的资本家的唯一支出。从获得的总利润中，资本家还要支付各种各样的成本，比如贷款利息、经常开支等。在支付这些成本之后，所有者才能获得净利润。

1260

最后，值得注意的是卡莱茨基的方程只适用于研究总利润的情况，单个厂商增加投资并不一定增加其利润。尽管单个厂商的利润可能不会增加，但是投资支出可以提高总利润水平。类似的，增加政府赤字也会增加社会总利润，但是却不能保证单个厂商的利润必然增加。

相关内容

获得利润是资本主义经济必然的要求。资本主义社会的绝大部分生产活动都是由厂商来进行，目标就是获得利润。如果资本家认为销售收入仅够弥补成本，他就不会生产。正是这种获取利润的动机，促使资本主义生产能够正常进行。

但是，这并不意味着每个资本家总能成功获得利润。在现实世界中，许多预期并不能被实现——一些资本家发现他们的收益只能够弥补成本，而其他资本家发现他们的收益低于成本。假如很多资本家因不能获得利润而丧失信心，他们就会削减产量，这将会使事情变得更糟；假如大量资本家削减产量，就业量和工资就会下降，卖给工人的产品就会减少，利润也会下降。

正如卡莱茨基方程所说明的，投资是影响总利润的重要因素。一方面，当资本家对未来形势充满信心时，为了增加未来的产量，他将增加投资以便能购买更多的厂房和机器设备，这些投资支出将增加总利润并且坚定乐观情绪；另一方面，当资本家对未来形势悲观时，他们将削减投资，此时总利润将减少，悲观情绪也会进一步增强。

幸运的是，投资并不总是利润的源泉。假如一个国家能增加其净出口，他的利润也能增加，并增强资本家的信心。类似的，一个国家的赤字政策也能增加社会的总利润，且有助于增强人们的信心。因此，卡莱茨基方程支持约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）在《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*, 1936）中的政策建议：当经济处于萧条时，政府应该使用赤字政策来刺激经济增长。

参考文献

Clark, John Bates. *The Distribution of Wealth*. New York: Macmillan, 1899. 这是首先提出边际生产力分配理论的作品之一，该书的作者克拉克（Clark）被称为边际生产力分配理论之父。

Dobb, Maurice. *Theories of Value and Distribution Since Adam Smith*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1973. 多布（Dobb）回顾了两种不同的价值理论（劳动价值论和效用价值论）的发展过程，专业性较强。

Hamouda, O. F., ed. *Controversies in Political Economy: Selected Essays of G. C. Harcourt*. New York: New York University Press, 1986. 该书是哈考特（Harcourt）的一个文集，哈考特是一个非常善于归纳并以通俗易懂的方式向一般公众解释晦涩的经济理论的著名经济学家。在第3部分，有三篇关于“资本论争”或“剑桥论争”的文章论述了新古典经济理论的利润决定问题。尽管哈考特使用尽可能简单和清晰的方式论述这个问题，一般人仍觉得它很难理解。

Kalecki, Michal. *Theory of Economic Dynamics*. London: Allen & Unwin, 1954. 该书论述了卡莱茨基的利润方程以及商业周期理论。虽然该书主要侧重分析利润在宏观层面上的意义，但是卡莱茨基也论述了微观层面上的利润加权理论。非专业人士可能会觉得这本书读起来有点难度。

Kregel, J. A. *Rate of Profit, Distribution, and Growth: Two Views*. London: Macmillan, 1971. 克里格（Kregel）研究了新

古典主义的利润理论、“剑桥论争”、剑桥（或后凯恩斯）利润理论，以及利润和经济增长之间的关系。这可能是最好的利润理论的来源，包含着非常多的观点和见解。

1261

Marx, Karl. *Capital.* Translated by Ernest Mandel. 3 vols. New York: Vintage Books, 1977—1981. 这是马克思关于资本主义经济功能的经典著作，其中包括劳动价值论。在劳动价值论中，他把劳动者生产剩余价值的能力看做利润的源泉。尽管这本书很难，但很值得一读。

Panico, Carlo. *Interest and Profit in the Theories of Value and Distribution.* New York: St. Martin's Press, 1988. 潘尼克（Panico）从很高层次上考察了研究利润的各种理论方法，包括新古典主义的方法和卡尔·马克思的方法。

Samuelson, Paul A. *Economics.* 9th ed. New York: McGraw-Hill, 1973. 这是一本包含了微观和宏观两个层面的经典教科书。萨缪尔森（Samuelson）是一位参与了“剑桥论争”的著名经济学家。起初，他试图捍卫新古典主义的利润理论，但后来，他也承认，新古典主义的利润理论是有缺陷的。

互参条目

Capital Theory，资本理论；Competition: Perfect vs. Imperfect，完全竞争和不完全竞争；Cost-Plus Pricing，成本加权定价；Distribution Theories，分配理论；The Labor Theory of Value，劳动价值论；Marginalist Economics，边际学派经济学；Neoclassical Economics，新古典经济学；Profit: Accounting and Economic，会计利润和经济利润；Profit in a Competitive Economy，竞争经济的利润；Revenue: Gross and Net，总收益和净收益。

L·兰德尔·雷
(L. Randall Wray) 著
鹿春江 译
贺力平 校

PROFIT IN A COMPETITIVE ECONOMY
竞争经济的利润

1262 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

利润概念在竞争经济中有四个主要的用法：利润是拥有生产性资本的资本家的收入；零经济利润定义了资源得到有效配置时的均衡状态；利润率偏离正常水平的变动引起了资源的重新配置；实际利润是获得新资本的财务来源。

主要术语

资本积累（CAPITAL ACCUMULATION）：为了扩大生产能力和获取更多利润，取得更多的机器、建筑物和材料等资源的过程。

经济利润（ECONOMIC PROFIT）：当所有资源按其机会成本得到报酬后的剩余。

外部性（EXTERNALITY）：一种产品或服务带来的成本或收益除了影响直接买者和卖者之外，还影响到别人。

一般均衡（GENERAL EQUILIBRIUM）：指所有经济参与者都宁愿保持现状，而不愿意做任何改变的经济状态，因为任何改变都不会使他们的境况变好，而只可能变坏。

最大化原理（MAXIMIZATION PRINCIPLE）：指经济行为的动机是追求某种事物的最大化。

机会成本（OPPORTUNITY COST）：使用资源做某件事情而放弃做其他事情而带来的成本。

完全竞争（PERFECT COMPETITION）：没有经济主体能单方面影响市场价格的一种市场状况。

零经济利润（ZERO ECONOMIC PROFIT）：资本所有者只获得正常利润的状态；此概念用于表示达到了一般均衡状态。

综　述

获取利润是私人企业市场经济的驱动力，利润的存在为经济扩张提供了融资方式。因此，经济学家关心利润的来源及其对经济的影响就不足为奇了。经济学家主要以四种方式使用“利润”这个词：第一，将利润作为一种收入类别；第二，用一种独特的利润概念来定义一种社会最优状态；第三，将相对于平均利润率的偏离视为资源配置的信号机制；第四，将投资，从而将经济的潜在增长能力与企业实现的利润联系起来。

经济学家对生活的物质方面——人们的物质需求如何得以满足——很感兴趣。为了满足人们对食物、衣服、居所等的需要，人们必须使用经济资源。经济学家把这些资源分成三大类：土地，包括所有自然产生的资源；劳动力，包括人的脑力和体力；生产和分配商品或服务所需的资本、机器、工具、建筑物。在资本主义市场经济中，这些资源为获得预期利润的目的而被用于生产和销售商品和服务。

使用每种资源的真实成本被称为“机会成本”，因为如果使用这种资源生产某种产品，就失去了用它来生产其他产品的机会。尽管机会成本可以用纯实物的形式来表示，但在使用货币的社会，用货币来表示更为方便。经济学家

对每种资源的使用成本都有专门的称谓，即每种资源的所有者得到其收入的名称。“工资”是使用劳动力的成本；“租金”是使用土地的成本；“利润”是使用资本的成本。亚当·斯密（Adam Smith），经济学的先驱之一，把这些回报形式看做社会的三个最大“构成秩序”。

经济学家使用的“利润”概念和日常生活中使用的利润概念有一个非常重要的差别。会计利润是对企业所有的供给者（包括劳动的供给者）支付报酬后余下的部分，因此，它是一种剩余；然而，对经济学家来说，“利润”（严格来讲是“正常利润”）是一种成本，因为它是生产过程中使用资本的机会成本，也是资本所有者的收入。因此，利润是资本家的收入，而正常利润是使用资本的机会成本。正常利润应当与“经济利润”区分开来，经济利润是指支付了所有机会成本后的剩余。换句话说：

经济利润＝总利润－正常利润

1263 对于新古典经济学家来说，经济利润的出现（或者，它的对立面，经济损失）具有很重要的意义，因为它可以作为资源配置的信号机制。为了理解这个概念，我们首先应该考察利润是如何被用于定义一种独特的均衡状态的。

在市场机制不受外界干扰的竞争性经济模型中，价格具有两方面的作用。一方面，它体现了消费者购买更多数量的某种商品的意愿；另一方面，它衡量了生产这些商品的机会成本的大小。新古典主义理论也假设了一个最大化目标，例如消费者希望能够从他们（有限的）收入支出中得到尽可能多的满足，而企业家则希望获得尽可能高的利润。

一般均衡是所有机会成本都恰好得以弥补、经济利润为零的状态。它是考虑了一定的约束条件和资源稀缺情况后，社会福利达到最大和资源实现有效配置的一种状态。这意味着资源不可能在不降低社会总体福利的情况下被用于生产别的产品。这种情况是经济学的分支——福利经济学研究的课题。它研究市场怎样达到或无法达到社会最优状况。

然而，零经济利润并不意味着正常利润也为零。事实上，在这种均衡状态下，资本收益率是正的，且与其他行业的资本收益率相同，所以，没有哪个资本家可在其他地方获得更多的利润。

如果因为某些原因，的确出现了经济利润，那么就存在非均衡。这预示着为获得这部分高于平均水平的利润，将出现资源重新配置的机会。例如，某种商品由于更加时髦或更被人们所需要，它的价格将上涨。更高的价格意味着这个行业的资本所有者能比其他行业获得更高的收益率。因此，在可能的情况下，资本所有者将把资本从低于平均利润的行业转到高于平均利润的行业。这将增加高于平均利润行业的产品供给，造成其价格下降；同时由于资源转出，低于平均利润的行业的产品产量会减少，这会引起该产品的价格上升。这种价格变化将会消除任何经济利润（损失），再次使所有行业的投资获得相同的利润率。

利润概念的第四个用法出现于后凯恩斯主义理论中。它把利润与储蓄、投资联系起来，进而与企业的扩张目标结合起来。企业扩张是企业自我持续的过程，而非依赖于随机的个人时间偏好。利润是企业扩张所需新投资的来源。这里存在一个循环：为能够获得新的投资，利润是必要的，而当新的投资被投入生产且新产品被成功售出之后，新投资又产生了未来的利润。

这里的重要之处在于：作为社会经济机构的厂商，它的“储蓄”（留存收益加折旧）是许多自融资投资支出的来源。（这与新古典主义的理论相反，在新古典主义的理论中，公司不被看做独立的机构，并且所有的储蓄最终都来自于个人所有的收入。然后，这些储蓄再因投资的目的而被借出。）当厂商的利润增加时，可用于储蓄的收入就会增加，商业储蓄也会增加。因此，当利润更多时，企业储蓄会随之提高，投资会更多，成功企业的扩张会更快。这意味着利润水平决定了投资，也意味着收入在利润和工资间的分配对经济运行起着重要作用。一方面这种分配决定了经济的增长率和消费者的（物质上的）福利水平；另一方面又取决于经济的竞争结构，因为那些能够主导市场的厂商更能影响产品的售价，更有能力实施独立的市场

策略。

因此，利润是国民收入中由资本家获得的部分；零经济利润定义了经济的一般均衡状态；存在经济利润意味着经济处于非均衡状态，它将导致价格变动；利润是新投资的融资源泉。

应　用

经济利润理论对于福利经济学和后凯恩斯主义经济学的发展是非常重要的，福利经济学是新古典经济理论中一个高度专业化的领域。给定模型中的假设，福利经济学表明了所有市场的完全竞争将导致社会福利最大化。

福利经济学的应用主要体现在两个十分不同的方向。其中之一是研究社会如何达到最优状态以及社会最优状态的含义。由此，它通过揭示不受约束的自由市场能够产生最合意的结果，为自由放任的政策提供了正当理由。第二个发展方向十分重要，它说明了实现这些理想结果的某些必要条件为何且如何不能得到满足。其观点可被用于支持对企业的非市场干预，如企业的公共产权和管制。

第一类观点认为，由于自由市场能够产生最合意的结果，政策目标就应该是清除市场障碍以使利润的激励作用在自由市场上最大限度地发挥出来。例如，取消了航空运费必须由美国民用航空委员会（Civil Aeronautics Board）批准的要求后，解除了 20 世纪 70 年代对航空业的管制，这使航空公司能够在价格的基础上展开竞争。其他解除管制的例子如弱化反托拉斯法案（这些法案以法律形式来限制公司的行为）的执行力度、消除美国电话电报公司（AT&T）在长途电话市场上的垄断地位以及支持反保护主义者主张自由贸易的言论。这些措施赞同清除如关税（对进口货物的征税）或配额（对货物进口的数量限制）等贸易壁垒，目的在于促进国际贸易的自由化并提高比一国更大的经济体的社会福利。所有这些例子的共同特点是认为市场决策和市场结果优于其他选择，其暗含的结论是出于追求利润的动机，竞争性市场的资源配置是有效率的。

这种思想也为中央计划经济引入市场机制提出了正当理由。从理论上说，如果中央计划者事先了解所有买者的偏好，以及可用资源的数量、质量以及生产的技术等要求，他们就能够制定出最大化社会福利的产出组合和资源配置，同时实现社会福利最大化。（这也能产生一系列价格，称为“影子价格”，与一般均衡市场下的价格一样。）然而，实际上，这一目标由于过于复杂而不能实现，计划经济的历史表现也未能给人们留下深刻的印象。因此人们的兴趣集中于市场的运行和这些经济体中的利润动机。

第二类观点主要强调现实经济的问题，指出模型所要求的假设条件并不能得到满足。在此情况下，现实生活中的价格并不能满足社会福利最大化。如上所述，价格应该使收益和成本相等。但当存在外部性时，个人利益和社会利益产生分歧，私人利润驱动下的生产并不能使社会满意度最大。如果某种外部性所带来的好处超过了直接买者为整个社会带来的好处，那么它是好的；相反，如果社会成本高于个人成本，就说明这个外部性是坏的；需做说明的是，它外在于私人市场的价格形成。

除外部性之外，还有其他原因，比如现实生活中市场的不完全竞争阻碍了利润导向的生产实现社会合意的结果。首先，一些大公司主导了其所在行业，使得实际价格并不纯粹是供给和需求力量均衡的结果。例如，非国际商用机器公司（IBM）生产的计算机价格与 IBM 制定的价格存在某种关系。其次，存在各种各样的非市场干预。例如，根据美国农业政策，农民享受政府补贴；给予不再工作者社会保障福利，这些收入并非他们当前工作的报酬；政府用税收收入来建造公共产品，如机场和高速公路，这对空中旅行者和汽车车主非常有益，但却由所有纳税人付出代价。

这些不完美意味着即使个人利润可实现最大化，这种追求利润的个人决策也会导致社会福利状态低于最优水平。例如，重型卡车在高速公路上行驶将增加空气污染和路面的磨损等社会成本，假如卡车公司支付的税收不足以弥补清除污染和维修路面的成本，那么卡车公司的个人利润就会过高，这会导致提供过多的重型卡车服务。一般来说，若个人成本低于社会

1265 成本，个人利润就会过高，而个人增加产出的反应是错误的，因为它将降低社会福利。

尽管后凯恩斯主义的利润观点没有具体的政策应用，但是能够看到，现实生活中的事件可由这种方法来解释。也就是说，任何有助于增加企业盈利能力的政策和研究，如减少公司税收、降低工人工资、原材料成本，或者对公共资助的研究发现的使用，都具有增加企业盈利进而增加投资的潜力。

由于增长是一个历史过程，而且依此观点经济不存在均衡点，那么公司的扩张就成了一种自我持续的过程。然而，由于一些现实事件的干扰和政策的变动，它并不是一个稳定增长的过程。相反，在现实生活中私人企业市场经济经历了周期性的起伏，在此期间，商业利润也会发生波动，这形成了一个不平稳的增长路径。

相关内容

福利经济学是从更一般的边际主义经济学原理演化出来的专业性很强且利用了大量数学推导的经济学。边际主义经济学的发展始于19世纪70年代，发展的部分起因是对当时流行的正统经济学派的回应，正统经济学派强调价格决定中供给因素的重要性。另一部分原因是为了回应正统经济学的一些政策影响。特别是，边际主义重新肯定了自由市场经济的优点，并证明了利润的合理性。它认为，自由竞争市场中的价格是由市场上的供给和需求决定的，所有经济主体都是自愿的，不存在剥削。支撑这一机制的理论基础是等边际原理。比如，当用它来决定价格时，价格使买者从最后一单位商品得到的边际收益等于该单位商品的生产成本。

社会福利最大化的思想最早来自于里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras）的著作，尤其是维尔弗雷德·帕累托（Vilfredo Pareto）。在19世纪30年代和40年代，当中央计划经济还处于初级阶段时，福利经济学原理已经被应用于分权社会主义计划经济问题的分析。它表明，即使没有市场机制，社会福利仍能实现最大化。

福利经济学的原理在说明消除自由贸易壁垒和自由市场的合理性等问题上仍然十分重要，其中，它关于利润作用的观点引起了质疑。没有人否认对获利的渴望具有激励作用，但一些经济学家对于这是否是利润的作用——甚至它是否能发挥这样的作用——持怀疑态度，因为达到社会福利最优所需的条件在现实经济中并未被发现。

利润在为新投资融资和影响经济增长率等方面的功能是后凯恩斯主义研究的一个重点。它来源于约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）在投资（由预期盈利能力而不是实际增加的生产能力决定）方面的思想和米哈尔·卡莱茨基（Michal Kalecki）作品中的思想。卡莱茨基通过研究经济增长和国民收入中利润份额的关系，再次提出了古典经济学家所关注的收入分配问题。新古典经济学家更关注个人的自主决策导致资源有效配置的条件。相反，后凯恩斯主义理论则更强调决策结果不可准确预知的现实经济中资本积累（经济增长的一部分）的过程。

参考文献

Heibroner, Robert L. *The Worldly Philosophers*. 5th ed. New York: Simon & Schuster, 1980. 这是一本介绍在经济思想发展过程中出现的著名人物以及他们的思想的书，其中对亚当·斯密的介绍很值得一读。

Kornai, Janos. *Contradictions and Dilemmas: Studies on the Socialist Economy and Society*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1986. 这是科奈尔（Kornai）早期发表作品的一个文集，是一本高级经济学读物。它论述了当引入更多的市场机制和利润激励机制时，计划经济体所面临的问题。

Oser, Jacob, and Stanley L. Brue. *The Evolution of Economic Thought*. 4th ed. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1988. 一本给出了边际学派和福利经济学发展背景的经济思想史著作（其他的经济思想史教科书也是有用的）。

Samuelson, Paul A., and William D. Nor- 1266

dhaus. *Economics*. 13th ed. New York: McGraw-Hill, 1989. 虽然任何一本有关经济学原理的教科书都会给出对利润、均衡、福利经济学和经济增长等概念的基本介绍，但萨缪尔森（Samuelson）的这本经济学原理教科书是现代经济学原理教科书中最成功的一本，首次出版于1948年。

Shapiro, Nina. "The Revolutionary Character of Post-Keynesian Economics." *Journal of Economic Issues* 11 (September, 1977): 3. 清晰论述了投资和利润的关系以及资本主义经济发展过程的自我持续性。这些内容也可见于凯恩斯和米哈尔·卡莱茨基的理论。

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edited by Edwin Cannan. New York: Modern Library, 1937. 阅读第7章，关于商品的自然价格和市场价格。斯密对自然（或平均）价格和利润的区分表明，对前者的偏离会导致生产变动，斯密是做出这类表述的第一人。

互参条目

Competition: Perfect vs. Imperfect, 完全竞争和不完全竞争; Efficiency, 效率; Equilibrium: General, 一般均衡; Externalities, 外部性; The Invisible Hand, 看不见的手; Opportunity Cost, 机会成本; Post-Keynesian Economics, 后凯恩斯主义经济学, 1750; Profit: Accounting and Economic, 会计利润和经济利润; Resource Allocation, 资源配置; Welfare Economics, 福利经济学。

克里斯蒂娜·赖德 (Christine Rider) 著
鹿春江 译
狄承锋 校

PROPERTY RIGHTS
产　权

1267 **经济学类别**：一般经济学

研究领域：卫生、教育和福利理论；经济思想史

产权是指获得普遍认可的、用于规范社会成员之间的财产法律关系的行为准则。产权是任何经济体系中一个极为重要的方面。

主要术语

集体化（COLLECTIVIZATION）：国有化的同义词；一国资源的某些部分——单个企业或整个产业，从私人所有和控制向集体所有和控制转移。

企业家（ENTREPRENEUR）：在资本主义经济中，负责企业基本决策并承担经营风险，以及享有剩余索取权的个人。

私有化（PRIVATIZATION）：集体化的对立面；通常通过向个人或私人公司出售政府控制的土地、企业或整个产业而实现一国资源的某些部分从集体所有和控制向私人所有和控制转移。

所有权（PROPERTY）：控制某一事物的使用和/或处置的法律权利，该事物可以是有形的，也可以是无形的。

剩余（RESIDUAL）：企业在支付了依合约规定的各项成本后得到的收益。

综　述

产权是指获得普遍认可的、用于规范社会成员之间的财产法律关系的社会规则或行为准则。相对于土地和机器，"所有权"是一个纯粹的法律概念，因此有关所有权的社会惯例就构成任何一个社会的基本法的组成部分，无论这一惯例是否编成法典。任何功能型社会都必须对这些事宜达成共识。这一共识通常心照不宣，一段时间之后即被视为理所当然。

资本主义经济体系的特性之一是私人拥有全部经济资源。这意味着生产性资源的产权完全归属于个人。从理论上来说，这些不同的权利相互分隔，可以按不同方式进行分配。处于不同地点和时间的社会已经表明了产权安排的广泛多样性。

产权主要包括名分权、控制权、排他权、剩余索取权和让渡权。在资本主义经济体系中，名分权或名义所有权，如果不和其他权利相结合，就没有实质意义。但在资本主义制度中，名分权却是私人所有权或者产权束中不可缺少的正式组成部分。控制权，即决定财产如何使用的权利，意味着有权决定生产什么，以及如何进行生产。这种控制权是所有正式的经济体系的核心，因此，它的分配问题在每一个社会中都是极为重要的。在资本主义经济中，控制权被授予只根据自利原则行事的个人；然而，在社会主义经济中，社会本身保留了控制权，以确保按照整个社会利益最大化的原则使用社会的财产资源。由于让为数众多的社会成员共同做出有关这种集体控制权的大量决策非常困难而且成本高昂，因此，在社会主义和共产主义经济体系中，集体所有、在理论上由集体控制的社会资源通常由某个明确指派的集团或个人直接管理，并赋予他们做出这些决策的职责和权利。

排他权，即排除他人接近或使用财产的权利，是英格兰《圈地法》（Enclosure Acts）授

予个人的权利之一。该法案促进了劳动力市场和资本主义制度的形成。排他性对于创造经济激励是十分重要的，这种经济激励促使个人出于生产或逐利目的使用财产。剩余索取权是依法享有的对使用财产所获收益的要求权。剩余索取权对于培育资本主义生产中所不可或缺的自主决策、自担风险的企业家精神是关键性的。尽管剩余索取权和排他权可以分割，但二者紧密相连，而且剩余索取权对于培育生产性活动的激励也是重要的。

让渡权，即个人通过销售、赠与或遗产继承中的任何一种方式处置其财产的权利。在资本主义经济中，[1268] 让渡权还包括（尽管被单独列出）通过自愿交换转让与特定财产有关的上述权利中的任何一种或全部。例如，租赁合同向承租人让渡了对租赁财产的特定的、有限的控制权。因为这些权利可能受到特定法律的限制（例如限定城市中土地使用方式的分区限制），而且可以以多种方式相互分割（如上所述），所以，即使两个不动产的物理属性完全相同，但如果与之相联的法律权利不同，那么，作为商品，它们也是完全不同的，并且具有不同的市场价值。总而言之，这些财产权利在很大程度上决定了有关社会资源使用的决策是如何做出的，以及资源使用中的冲突可能引发何种问题。

应　用

如上所述，产权并不是不可改变的。当技术和社会变革创造了新的财产形式、新的社会情境和新的财产冲突的根源时，产权必须不断地被完善和重新界定。为界定、解释和实施产权提供一个正式的论坛或机制是国家立法、司法和警察机构的一个主要经济职能。产权是社会有意设计的一种工具，并且可根据社会利益的需要不断修订。例如，在飞机出现之前，无须界定领空权。然而，当领空受到嘈杂而危险的航空器的侵扰时，使用领空权就成为一个问题，并且必须由法院和立法机关加以解决。同样，随着广播、后来的电视和其他传播设施的激增，它们要求享有使用电波传输电子信息的权利。这样，使用这种新创造的资源的产权就必须得到界定和实施。当开发海洋资源的技术得到发展时，获得和使用这些容易得到的新资源的矛盾就会要求就这些资源的产权达成正式协定。

一些经济学家认为，产权界定的不完全或不明晰导致了不受管制的竞争性市场机制不能有效地配置资源。例如，诸如公共渔场和公共牧地的公共可再生资源的过度使用和耗竭可以通过向特定个人授予私有产权而得到减轻。拥有私有产权的个人就会在这些资源的维护上具有直接利益。这些事例清楚地说明了个人对财产私有的主张与社会对财产公有的主张之间存在的冲突。人们普遍（尽管不是全部）认为，对社会来说，保留某些财产，例如供消遣之用的野生荒地和国家公园、兼具运输和消遣功能的适于航行的河道和湖泊，供所有社会成员使用是恰当的。然而，当这些资源向所有社会成员开放时，由于负责任的使用者无法阻止粗心大意和不负责任的使用者，结果就为某些人滥用资源提供了可乘之机。公共资源公开使用的最为常见的结果就是人们对公园、海滩和公共建筑的误用、滥用和破坏，而这些人通常不会这样对待私有财产。

并不是只有资本主义社会才必须不断地处理各种产权问题。社会主义经济体系的一个标志就是相当数量社会资源的集体所有权。但是，“相当数量”一词有着非常广泛的解释。哪些资源应当归集体所有并由政府管理以满足整个社会的集体利益，哪些资源应当归私人所有并由个人管理以满足私人利益，是任何一个社会主义国家都必须面对的一个核心经济问题。除了最为极端的集体化情形之外——那些从法律上禁止任何私有财产的国家，在几乎每一个发达社会，私人所有制和集体所有制的结合都处于不断波动之中。在20世纪许多国家的政治和社会生活中，诸如“国有化”、“私有化”和“集体化”这类术语是非常重要的。这就说明，在这些国家不断重新定义其社会性质时，产权问题也是至关重要的。

随着时间的推移，有关“财产”的法律概念也在不断演变。在世界上许多国家，一个人拥有另一个人，也就是说，一个人对另一个人

1269 拥有产权曾经是合法的，也被许多人认为是完全正当的。甚至当奴隶制这一“特殊制度”在所有国家都被法律废除之后，在很多社会的习惯法中，将孩子视为父母的动产的观念仍然根深蒂固，而且一些人认为旨在保护未成年人的合法权益的法律却被另一些人视为对父母监护权的侵犯。随着由整个社会共同抚养无力谋生的社会成员这一“福利国家”的基本理念被更多人接受，一些人将这种安排提供的保障和好处视为一个公民或社会成员应当占有的、非经正当司法程序不能予以剥夺的一种财产，而不是将其视为提供给那些由于特殊环境或条件理应受到特殊对待的人的特权。

社会沿着某一方向拓展产权的几乎所有努力都有一个共同特征，即某些人会将这种努力视为对他人产权的侵犯。因为产权包含了人们在处理其财产时什么可做、什么不可做的规则，所以，在现代社会中，产权冲突不断发生。解决相互冲突的产权诉求成为现代社会司法体系的一个重要职能，而法庭裁决也成为不断完善产权的一条重要途径。

相关内容

在资本主义和社会主义社会，“所有权”观念的演进促进了现代产权体系的形成。在封建社会和部落社会中，所有权观念十分有限。例如，在传统的美洲土著文化和一些非洲部落社会中，个人拥有土地的观念是与他们的宇宙哲学不相一致的。这种宇宙哲学反映了他们对宇宙和他们的栖息地的本质的看法。同样，土地和资本所有权的现代观念在封建社会中几乎没有任何意义。形成对一般的财产法律制度和专门的私有财产法律制度的适当看法，是作为一种社会经济组织形式的资本主义制度诞生的制度性先决条件之一。个人和个人权利观念的出现导致了所有权和产权的现代观念的产生。在个人被视为社会有机体的无关紧要的组成部分，而且只有在他（她）能够对社会做出贡献时才具有价值的社会中，所有权概念体现了集体主义的精神特质。只有当个人具有内在价值这种观念在社会中根深蒂固的时候，考虑私人所有权和社会对个人的产权授予才是切合实际的。

正如所有权和产权的观念部分地决定了现代社会最早的经济组织形式一样，所有权和产权的现代观念仍然强烈地影响着经济体系和社会的演化方式。如前所述，20 世纪福利国家的现代观念塑造了如下看法，也被如下看法塑造着：这一普遍持有的看法涉及什么构成所有权、何种所有权理应共同所有并由全体社会成员作为一种权利而不是特权加以使用。例如，基础教育、卫生保健和法律服务，是被简单地视为一种商品，按照私人所有权市场体系的规则组织生产、分配和消费，还是被视为一种基本的权利，由社会保证向所有成员提供，而不管个人通过市场获得它们的能力如何，会使一个社会的教育、卫生保健和法律服务体系的组织呈现巨大差异。当社会对这些服务的观念发生变化时，提供和分配这些服务的社会和经济安排也会发生变化。审视社会观念变化的一种方式就是考察所有权和产权观念的不断发展。

现行的产权安排是任何经济体系制度环境的一个重要方面，并且部分决定了既定经济体系的运行方式。市场只不过是用于交换商品和服务的一种制度安排，每一种经济体系——资本主义、社会主义或共产主义——都利用市场。有关产权的普遍态度和做法，不但是决定什么样的商品和服务应由市场配置或配给的重要因素，而且是决定市场组织运行方式的重要因素。例如，在资本主义市场体系中，反映市场决定 1270 价格和配给商品的方式的简单的“需求和供给”模型就是建立在特定的产权体系（资源的私人所有和控制）之上的。一种不同的产权体系，诸如成为各种社会主义的特征的私人控制和集体控制的种种结合，导致这些经济体系中的市场以完全不同的方式运行，即使它们看起来像资本主义市场那样运行。

参考文献

Berle, Adolf, and Gardiner Means. *The Modern Corporation and Private Property*. Chicago: University of Chicago Press, 1968. 一部论述工业社会中现代产权安排的演化，以

及作为一种财产形式和财产所有者的现代企业的重要性的经典著作。

Buchanan, James, and Gordon Tullock. *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962. 一部论述现代社会中政府利用和改变产权的方式，以及市民控制或不控制政府行为的方式的非技术性著作。

Furubotn, Eirik G., and Svetozar Pejovich, eds. *The Economics of Property Rights*. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1974. 探讨了有关产权的广泛问题的佳作之一。其中部分文章有一定的技术性，但大多数文章不需要专门的经济理论知识。

Heilbroner, Robert L. *The Making of Economic Society*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1962. 一部相当抽象但非技术性的著作，分析了经济体系的深层结构，包括通常是约定俗成的、有关财产和个人产权的协议。

Hunt, E. K. *Property and Prophets: The Evolution of Economic Institutions and Ideologies*. New York: Harper & Row, 1972. 该书全面概述了从欧洲封建社会到当今社会所有权和私人产权观念的演化。该书从多种视角概述了各种有关所有权、个人和社会的观念，这些观念之间有时存在冲突。

互参条目

Barter and Exchange，物物交换和交易；Capitalism，资本主义；Communism，共产主义；Contracts，合约；Externalities，外部性；Privatization，私有化；Socialism，社会主义。

菲利普·R·福伯斯（Philip R. Forbus）　著
封北麟　译
贺力平　校

PROPRIETORSHIPS
业主制企业

1271 **经济学类别**：产业经济学

研究领域：产业研究

单一业主制企业是三种主要的商业组织形式之一，在这种组织安排中，个人拥有公司的所有资产和所有债务。此外，单一业主制企业也是一种经营方法，即业主必须同时做出许多不同的管理决策。

主要术语

资产（ASSETS）：至少部分地为企业所拥有的有价值的物品。

人口统计（DEMOGRAPHICS）：关于市场潜在参与者的数量、年龄、收入及其他特征的知识。

债务（LIABILITIES）：其他人、公司或政府机构对企业资产的要求权。

流动性（LIQUIDITY）：厂商在一个较短时期内将其资产转变为现金的能力。

市场（MARKET）：供给者与需求者之间交换商品的活动称为市场，而不一定限于某个特定的地理区域。

市场份额（MARKET SHARE）：单个厂商或厂商集团在一个市场的销售总额中所占的比例。

完全竞争（PERFECT COMPETITION）：在这种市场状态中，单个厂商或少数厂商的决策不能对给定市场中可获产品的价格和数量产生显著影响。

清偿能力（SOLVENCY）：厂商资产超过其债务的状态。

综　述

在美国，实际存在着几种企业形式，最为普遍的分别是：公司制企业、合伙制企业和单一业主制企业。一个企业属于上述哪一类取决于企业的所有权。公司制企业由许多拥有该公司股份的人共同所有；合伙制企业是一种由两个或两个以上的人共同拥有企业资产并承担企业债务的企业；在单一业主制企业中，所有资产和债务则归一人所有。在一些国家，企业的私人所有权是被禁止的。然而，在美国，数以千计的企业为私人所拥有并在单一业主制企业的形式下运营，从自家院前的柠檬水摊到街角的加油站，从农村的生产作坊到大型跨国企业，这些规模各异的企业都为单个人所有。

单一业主制企业最为显著的特征就是，所有者控制企业的全部资产并对企业的全部债务负责。如果企业经营不善，而且在企业破产关闭之后仍有未清偿的债务，那么，所有者必须用自己的个人财产去清偿这部分债务。如果企业是公司制或者合伙制的，这种清偿责任就会减轻甚至消除。单一业主制企业的一些其他特征也减少了其对那些想要成功经营企业的人的吸引力。在单一业主制情形下，如果业主没有大量的投资资金，那么企业的资金来源（启动资金）就可能非常有限，即使业主的资金足以维持创业之初的小范围经营，但用于大型设备投资的扩展资金将只能局限于业主在本地银行中建立起来的借款能力。另一方面，合伙制企业和公司制企业在启动和扩张项目的时候，享

有多方融资的好处。而资金来源局限于单个人的好处主要在于：一旦企业成功，业主无须与他人分享利润。

在所得税征收上，业主制企业和合伙制企业与公司制企业不同。公司制企业根据公司利润的多少纳税，从税后利润中分配给股东的红利作为股东的个人收入被再次征税，而业主制企业和合伙制企业只在收入被分配给业主的时候支付所得税。所得税征收的优势并不是业主制企业相对于其他企业形式的唯一好处，业主拥有的规划企业未来的自主权是促使人们采纳这种企业形式的另一个主要好处。

自己做老板的愿望掩盖了许多业主对资金损失的担心：在生产什么、何时生产、如何生产以及将产品卖给谁这些方面，业主享有全部的决策权。不幸的是，"自己做老板"的一个风险就是，并不是所有的业主都能成为好经理，低劣的管理（换句话说，成本控制）可能使业主的美国梦落空。单一业主制的劣势在于，在做出关键决策的时候，业主无法从下属经理那里获得足够的信息。此外，由于业主在经营企业上花费的时间日益增多，业主得到的实际利益可能减少了，长时间的工作和有限的假期是很多业主的标准生活方式。

1272

业主经常会改变当前的企业组织形式。一般来说，如果一个企业的经营非常成功，业主就会希望合并和寻找合伙人，以拓宽融资渠道实现扩张或者增加企业中决策者和风险承担者的数量。这根据企业的当前经营状况选择适宜的企业形式就能实现。因此，有远见的投资者应注意到，业主制企业这一形式既有许多优点，也有不少缺点，但是，它仍是美国最普通的企业形式。

应　用

作为企业的主要决策者，单一业主制企业的业主有责任为企业寻找一个有足够销售潜力的市场借以获得利润。要想达到这个目的，业主必须能够确定潜在的市场规模，以及在给定市场上自己可能获得的份额。然而，有许多变量可能影响潜在的市场规模。业主应该调查潜在市场的人口统计数据：对本企业的产品有购买愿望和需要的人足够多吗？他们有支付能力吗？业主可以从诸如商会等当地消息来源中获取这一信息，或者仅仅通过观察这一地区或者竞争对手经营场所的车流量来获取。尽管看起来地方市场上竞争者众多，也仍然可能存在其他的商业机会。如果市场尚未饱和，那么消费者就仍然会有足够的需求去购买新厂商的额外供给。我们只要比较相同产品在本地市场和其他市场上的价格就能感受到这一点：如果本地价格趋于上升，其他条件完全相同，那么超额需求就会抬高本地价格，这将成为更多企业进入这一市场的信号。业主也应认识到何种业务能够获得最大的市场份额。一个公司相对于其他公司的较大销售份额表明，该公司拥有市场力量，因而小企业很难与之竞争。

单一业主制这种商业组织形式与由一个或几个企业主导市场的特定行业的市场结构是有区别的，这种市场结构被称为垄断或寡头垄断。在一个由少数大厂商主导的市场中，一个企业要想获得更大的市场份额，可能需要更多的广告投入和更好的产品质量。在一个仍然允许更多的供给者进入的市场中，业主只要创办企业，生意就会相伴而至，而且只须做少量广告或者根本无须做广告。不管市场结构如何，业主拥有的关于市场竞争的知识都能为他带来实实在在的收益。一个企业能够获得的市场份额以及获取这一市场份额的潜在障碍，诸如现有企业的市场力量，是估计一项业务的未来收益率的关键因素。

业主制企业经营成败的关键取决于其内部结构。业主对企业进行了大量投资，并希望获得与投资于其他地方相当的投资收益。业主的投入或产品成本最小化的能力也是企业成功的关键。通过财务分析业主可以估量企业获得投资收益的能力，业主也需记录和分析年度经营的收益率、流动性和清偿能力，可以根据单位美元的投资收益率来衡量一个特定的业主制企业相对于类似的其他企业是否成功。另外，对市场份额、市场力量、内部收益率和外部压力的经济评估都是经营管理活动中的一部分，业主的责任就是要估计和监督这些因素对经营的

影响。如果业主未能认识到这些因素的重要性，就可能导致经济困难，并最终导致经营损失。

相关内容

1278 作为单一业主制企业的业主，毛皮狩猎者需要一个集中的市场把他们的产品换成钱或需要的其他商品。这些集中的贸易场所成为后物物交换时代早期存在单一业主制企业的首要证据，美国也就是在这一基础上形成的。这些贸易场所的业主扮演了最早的市场主体的角色；因为市场上没有其他竞争者，他们也不必担心他们的市场力量受到威胁，根据定义，他们是垄断者。这些贸易场所让位于其他认识到应该在人们专业从事其最擅长的工作（通常是耕作）的领域提供其他商品和服务的企业家。对铁匠、客栈、裁缝、烤面包师等职业的需求是乡村社区发展的开端，因为乡村社区的发展就是基于这些业主推动的商品交换。业主找到一个劳动力专业化领域，生产超过他（她）的家庭需要的产品，并将剩下的产品卖给其他人。

最终，更多业主进入了本地市场，促成了企业之间的竞争。同时，随着本地社区的发展，一些业主相对于其竞争者成为更好的管理者、市场分析人员或者成本控制专家。当一些业主发现其他业主拥有更好的财务管理技术时，他们就希望量化这种技术，以在不同管理者之间进行比较。出于这些需要，财务分析得到了发展。对市场潜力、市场势力和财务管理技术进行量化的要求也导致了专门帮助其他企业做出管理决策的业主的出现。只要企业家仍然认为获得潜在回报是要承担相关风险的，业主制企业就将一直存在下去。

参考文献

Black, Nelms. *How to Organize and Manage a Small Business*. Norman: University of Oklahoma Press, 1946. 一本适合于小业主阅读的经典手册。该书讨论了企业结构、管理、分析、融资、成本控制、销售以及研究等方面。尽管自该书问世以来管理方法一直在发展，但该书对企业管理基础的讨论仍有现实意义。此外，该书能使初学者更好地理解不同企业组织形式的运作。

Coppock, Joseph D. *Economics of the Business Firm*. New York: McGraw-Hill, 1959. 该书讨论了业主制企业的经济基础，也讨论了企业目标、竞争、利润最大化、经济分析工具和市场结构。

Lerner, Eugene, and William T. Carleton. *A Theory of Financial Analysis*. New York: Harcourt, Brace & World, 1966. 该书用几章来讨论了财务分析的基本工具，另外一些章节则提供了基本会计原理的分析框架。

Rudelius, William, W. Bruce Erickson, and William Bakula. *An Introduction to Contemporary Business*. New York : Harcourt Brace Jovanovich, 1976. 有关企业组织的一本基础教科书。该书有助于读者理解企业管理、结构和分析，还包括简要的美国企业史。

Smith, Charles B. *A Guide to Business Research*. Chicago: Nelson-Hall, 1981. 对在企业发展、结构和管理领域开展研究的技巧的全面指南。该指南为希望进行商业研究以拟定计划或考察潜在市场的人士提供了一份不错的清单。

Stanton, William J. *Fundamentals of Marketing*. New York: McGraw-Hill, 1981. 一本全面论述市场观念、创意和战略的教科书。该书提供了理解营销及其对现代企业发展的影响的一种很好的循序渐进的方法。

互参条目

Barriers to Entry，进入壁垒；Forms of Business Organization，企业组织形式；Firms: Theory and Types，企业：理论及分类；Industrial Organization，产业组织；Market Structure，市场结构。

罗恩·戴特（Ron Deiter） 著
刘沛东 译
贺力平 校

PSYCHOLOGY AND ECONOMICS
心理学和经济学

1274 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

在经济心理学的领域中心理学和经济学被联系起来。该领域涉及心理学概念和方法在经济行为和经验研究中的应用。

主要术语

态度（ATTITUDES）：个人对自身及所处环境的不同方面的正面和反面感觉。

认知（COGNITIONS）：个人对自身和所处环境及相互关系持有的信念或感知。

动机（MOTIVATION）：做出一项具体行动的倾向或意愿。

需要（NEED）：一种心理力量，它可以组织意识和行动去改变现存的令人不满的现状。

规范（NORMS）：从本人和他人角度来看，人们所共有的对何为恰当的或可接受的行为的预期。

综　　述

“经济心理学”是个广义术语，有时用来指经济学和心理学交叉处的研究和作品。其他用来指这一类跨学科研究的术语还有“心理经济学”和“行为经济学”。经济心理学涉及心理学在经济行为和经验中的应用。经济心理学家研究心理变量的影响，如认知、信仰和态度等对不同类型的经济行为，包括消费者支出和储蓄、工作努力程度、投资、风险承担和纳税等的影响。他们还关心经济现象，如通货膨胀和失业所带来的心理上的影响。经济心理学家把心理学当做更好地理解和解释经济行为的一个手段。

然而经济心理学的边界并非总是那么清晰，好几种研究都被引为例证。第一，许多经济学家批评了经济行为所依赖的行为假设，他们有选择地把心理学变量，比如态度、需要和动机等融入其分析。他们的目的在于清楚地解释行为，因为他们认为常规的经济理论没有对此做出充分的解释。这些经济学家试图说服同行们使用更广泛的在他们看来更贴近现实的术语去思考经济行为。第二，一些心理学家拓展了他们将意识及其精神结构和过程的概念运用于经济行为研究的想法。这样，经济行为的研究大体上可以被看做心理学的应用或者一个分支领域。第三，一些心理学家和经济学家使用了心理学中常用的方法，例如实验方法，以增进对经济行为的了解。使用这些方法检验的问题可能来源于经济学理论或心理学理论。

经济心理学吸收了不同心理学派的理论。一些研究以行为心理学为基础，对于个体内在的精神活动并不关心。它主要关注的是从正面和负面强化某种特定类型行为的奖励和惩罚机制。这一研究通过实验获得数据，而这些实验通常以动物为对象。例如，绘制的老鼠对食物的需求曲线说明，当老鼠需要按压杠杆较多次才能获得给定数量的食物时，老鼠会吃得较少。所以，对奖励和惩罚的行为反应的强调，以及对精神变量不感兴趣，显示了这个理论与经济学在理论方法上的接近。确实，这一领域的学者认为大部分经济理论可以用行为心理学来重新描述，反之亦然。二者对人类行为的研究都采用了“黑匣子”的方法，都重点突出了环境的刺激作用和行为反应。行为心理学对经济学

的贡献更多是在于方法论而不是理论观点。

许多经济心理学倾向于吸收认知心理学的理论。与行为理论不同，认知心理理论强调了意识的构成和过程，以及它如何协调人与环境之间的相互作用。这些经济心理学家对个人的心智体系感兴趣——它们如何受社会环境影响，又如何影响行为。不同心理学理论中重视的心理变量的性质是不一样的。但被检验的心理学变量通常包括个人对世界及自身与世界的关系的认知或者信仰、他们对不同经济结果的态度或者正反两方面的感受、他们的需求和动力，以及他们行动的动机或积极性。

与此类工作有很大关系的是怀疑主义，即在理解和解释经济行为时对经济理论充足性的质疑。对经济学家的理性行为的假设，即个人以理性的方式追求经济利益的最大化，经济心理学家通常持批评的态度。他们强调个人收集和处理信息能力的有限性，以及在判断哪些信息需要受到关注并如何对之做出反应时启发性论据或"经验法则"的作用。个人和企业对现实的感知是有选择的和有偏见的，而且通常被看做"满足感导向的"(追求满足感而非寻求解决问题的最优方案)。

解释经济行为的时候，经济心理学家也倾向于强调非经济来源的动机的作用，包括群体和文化规范。他们把个人看做是关心如何去迎合自身和他人对自己的期望的个体。换言之，对正面的自身形象和群体或者社会地位的渴求成为重要的动机变量。一些经济心理学家也看到在满足感与动机水平的决定中，平等或公平感的重要性。最后，经济心理学家强调，经济偏好并不是给定的，而是来自社会环境。他们关注家庭、伙伴群体和大众媒体在形成经济观念和态度时的重要性。

经济心理学通常使用的不仅有心理学的理论，还有其方法。价格、数量、收入和支出等这些经济学家常用的总量数据并没有考虑到调查感知、信仰和态度等心理学变量。考虑到这点，收集这些变量的相关数据时通常采用个人访谈和邮件及电话调查的方式。而以人类或者动物为主体的实验也可用来检验现有的心理学理论或者提出新的理论。

应　用

心理学已经被应用到经济行为和经验中。一个最普通的应用领域是消费心理学。这类研究主要关注消费者如何选择某类特定的产品及其原因。这有助于帮助商家进行营销，但一些研究者提出了涉及更广泛利益的问题。在美国，乔治·卡托纳（George Katona，1901—1981）的研究可能是最负盛名的了。卡托纳认为，由于大多数消费者已经变得很富裕，不能再仅靠了解社会收入水平来预测经济体中的总消费，还需要了解人们的态度、热情和期望等，这些因素一起共同决定消费者的购买意愿。卡托纳及其追随者认为，在预测经济周期和消费者如何对通货膨胀、经济衰退和繁荣做出反应时，采用调查访谈的方式定期收集这类变量的数据是有帮助的。

蒂波·希托夫斯基（Tibor Scitovsky）在消费心理学方面的研究也是很出名的。在《沮丧的经济》（*The Joyless Economy*，1976）一书中，希托夫斯基引用了心理学的研究来表明，消费者对舒适的追求可能导致新奇感和快乐感的减少。这有助于解释为什么社会的平均收入水平上升时，消费却未明显转化为更大的幸福或满足感。

经济心理学中第二个重要的领域便是关于组织理论和组织行为的研究。在这一领域中，组织学的人文学者说明了工作满足感和工作动机中的非物质因素的重要性，例如同龄人群的认同和自我实现或者个人成长。经济心理学家，如赫伯特·A·西蒙（Herbert A. Simon），强调不管要实现什么目标，个人理性是有实际限度的，这表明在做出组织决策时"满足感导向"策略是有用的。同样，根据理性的有限性和约束性，这一领域的学者试图重新阐释公司理论。组织已不再被看做一心一意追逐利润最大化的单位，而是不同群体或联盟的动态系统，它们都具有各自的狭隘观念和利益。此外，一些经济学家已经创建了有关私人组织和公共组织的理论模型。他们强调，在理解一些组织表现低效的原因时，将人类的努力或者动机作为一个

变量具有重要性。

组织行为的另外一个重要方面是企业家。学者已经做出大量努力去研究企业家的心理特征。尽管未达成共识，一些研究表明，控制生活的感觉和追求成就感的强烈需要是企业家个性的重要组成部分。

经济心理学中第三个重要的领域是关于公民对政府税收和支出的认知、态度和行为的研究，有时被称为"财政心理学"。这种研究试图检验纳税人对税收和支出的了解程度和他们对特定项目公共支出和税收的偏好。这种研究还试图检验导致逃税的心理因素。传统的经济学理论简单地把逃税看做是某种形式的赌博。与之相对比，财政心理学注意到了以下变量，如承担纳税义务的社会规范，可观测到的其他纳税人的行为，以及对税收、支出、国家和社会的态度和理解。例如，有充分证据表明，举报自己的朋友或者熟人逃税的纳税人更可能会逃税。还有一些证据显示，在认为税收制度不公平的纳税人群中的逃税现象可能比较严重，尽管这相对不明显。在对逃税的研究中，除心理学理论之外，心理学方法论，包括调查和实验的方法，也特别重要。这是由于数据的可得性差，直至最近都一直难以获取依法纳税方面的公开数据。

经济心理学也关心贫穷和失业这些社会问题，并尝试检验它们的心理成因和影响。尽管有人认为，心理状态可能是贫穷的结果而非成因，这一研究表明，穷人可能更局限于眼前状况，对成就感的需求更低，并认为自己比他人更无力控制自身的生活。类似的问题使得对失业的心理特征的研究结果进行解释变得复杂。个人的失业与压力、较低的自尊心、较差的求职行为以及心理疾病相联系，但是这些可能是失业的成因，也可能是失业的结果，或者二者兼有。经济心理学家也关注人们在多大程度上把贫穷和失业归因于个人因素，而不是外部的社会、政治或者经济等因素。

经济心理学中其他领域的研究还包括：儿童的经济社会化和他们如何获取经济价值，例如工作伦理或者延迟自我满足的意愿；人们赌博或承担风险的缘由和方式；人们储蓄和借贷的原因；人们节能的原因；以及经济恐慌的成因等。然而，经济心理学的界限并不总是清晰的，不同的学者强调了不同领域的研究和应用。

相关内容

把心理学理论应用到经济行为研究中的历史可以追溯到20世纪初法国心理学家加布里埃尔·德·塔德（Gabriel de Tarde，1843—1904）的著作。塔德使用了"行为经济学"这一术语，指对经济理论的心理学基础的研究，强调了人的社会性本质以及作为行为经济学基础的社会互动的重要性。自20世纪70年代以来人们对这个领域的兴趣急剧增长。这可能反映了人们对如通货膨胀和失业等经济问题的日益了解与关注；也反映了经济学作为一个学术领域，还不能充分地了解和处理这些问题。

对经济学和心理学之间的交叉领域进行研究，极大地丰富了对个人心理系统与经济行为和经验之间的关系的理解。它还激发了一些经济学家对理性的限度和经济行为的社会内容进行更有创造性的思考。考虑到现代社会中经济行为和经济事件的重要性，该研究可能会深入发展。

然而，认为心理学研究对主流经济学理论有主要影响是不正确的。对经济心理学感兴趣的大多是心理学家和社会学家，他们喜欢把自己的技能应用到经济社会事件和问题中去。在经济学科中研究这一领域的经济学家通常并非主流，而被视为边缘人士。

一般来讲，绝大多数经济学家已经认识到采用心理学概念和方法论的好处。许多人认为，传统经济学模型基本能够充分预测整个市场和经济的总变化。或许更重要的是，还有许多经济学家并不认为心理学理论对改善他们的模型预测经济行为和事件的能力有所帮助。确实，许多根据心理学得出的对行为的预测常常模棱两可且难以归纳。

这并非是否认经济心理学的作用，而是认为它可能表现了看待经济行为和经验的另一种独立的而非相互竞争的方法。然而同时心理学似乎将仍对经济理论产生边缘性影响。例如，

许多经济学家承认，预期是决定经济体和宏观政策作用变化的重要因素。还有许多经济学家扩展了他们的模型，更多地考虑了通常看来是非理性的行为。关于自我控制、利他主义和情感的战略价值等经济学著作，尽管还限制在一定的理性框架内，但都体现出欲融入人性复杂性的意愿。

参考文献

Furnham, Adrian, and Alan Lewis. *The Economic Mind*. New York: St. Martin's Press, 1986. 这是一部研究经济心理现象的内容丰富且文笔流畅的重要著作。涵盖的内容包括经济社会化、贫困、失业和工作、储蓄和赌博、消费者选择以及税收等问题。尽管该书主要介绍的是心理学家的成就，但是所涉及的内容一般学者都可以读懂。

MacFadyen, Alan J., and Heather W. MacFadyen, eds. *Economic Psychology: Intersections in Theory and Applications*. New York: Elsevier Science, 1986. 该文集以概念性和理论性读物为主。尽管一些文章的技术性较强，但可以说它是覆盖领域最广、各种观点最为客观的文集，涵盖了从心理学到经济学的广泛领域的成果。

Maital, Shlomo, ed. *Applied Behavioral Economics*. 2 vols. New York: New York University Press, 1988. 该书是根据1986年经济学和心理学国际会议上的一些理论或实证研究论文整理而成的文集。该书涉及的题材非常广泛，如逃税、企业家精神、社会保障、家庭、劳资关系、经理行为等。该书资料完整，技术性强，更适合专业读者阅读。

Maital, Shlomo, ed. *Minds, Markets, and Money: Psychological Foundations of Economic Behavior*. New York: Basic Books, 1982. 该书简明扼要，或许是该领域一本最好的入门书。尽管在某些地方语气上带有争论的意味，但可读性仍然很强。它涉及的范围非常广泛，包括经济社会化、人力生产率、借款心理、投资、通货膨胀、赌博和逃税等。它适合一般读者阅读。

Van Raaij, W. Fred, Gery M. van Veldhoven, and Karl-Erik Wärneryd, eds. *Handbook of Economic Psychology*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1988. 这是一本文集，概述了心理学家对理解经济行为所做的贡献，包括消费者行为、企业行为、逃税、失业和能源保护等。书中更多采用了心理学的视角，并且也强调以心理学视角和心理学模型研究问题，这使得它更适合心理学专业的学生阅读，而不是经济学专业的学生。

互参条目

Decision Theory，决策理论；Entrepreneurs and Entrepreneurial Behavior，企业家和企业家行为；Expectations，预期；Firms: Theory and Types，企业：理论及分类；Game Theory，博弈论；The Leisure Class，有闲阶级；Uncertainty，不确定性；Underground Economies，地下经济。

迈克尔·W·斯派塞 (Michael W. Spicer) 著
唐 华 译
贺力平 校

PUBLIC CHOICE
公共选择

1278 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：经济理论；财政理论与公共财政

公共选择理论将经济学原理应用于政治和政府系统的运作。该领域一位重要的分析者对其下了一个简要的定义：公共选择理论是"对非市场决策的经济研究，或者简单地说，是将经济学应用于政治科学"。

主要术语

阿罗一般可能性（或不可能性）定理［ARROW'S GENERAL POSSIBILITY (or IMPOSSIBILITY) THEOREM］：给定两个以上的备选方案，没有任何一种投票体系可以将个人偏好次序加总成一个令人满意的社会偏好次序（也就是说，挑选出一个备选方案，该备选方案优于其他所有备选方案）。

孔多塞胜者（CONDORCET WINNER）：在一对一的投票过程中，可最终胜出的备选方案。

外部性（EXTERNALITY）：某个交易对交易主体之外的人产生的成本或收益。

免费搭车者（FREE-RIDER）：能享受某物品带来的好处，却不用付费的人 。

市场失灵（MARKET FAILURE）：由于外部性的存在，某种商品无法由市场供应或市场供应不足的情形，这是政府管制和干预市场的传统理论基础。

帕累托标准（PARETO CRITERION）：构成现代福利经济学的基础的标准，在此标准之下，当且仅当从状态 B 转变到状态 A 时，没有任何一个人的状况变坏，但至少有一个人的状况变好，才认为状态 A 优于状态 B。

帕累托不可比（PARETO-NONCOMPARABLE）：指从状态 B 向状态 A 的转变导致某些人状况变好，但其他人状况变差的情形；因而，现实世界中的大多数选择都是帕雷托不可比的。

帕累托最优（PARETO OPTIMUM）：指一个人状况的改善至少要以另一个人的状况变坏为代价的情形。

帕累托改进（PARETO-SUPERIOR）：指从状态 B 转变到状态 A 时，任何人的状况都不会变坏，且至少有一个人的状况变好的情形。

公共产品（PUBLIC GOOD）：指满足以下三个准则的物品（广义上包含各种规则）：不可分性；非竞争性（增加一人对该物品的消费，不会增加任何成本）；非排他性（不管消费者是否对该物品付费，都无法排除他们对该物品的消费）。

零和（常和）博弈［ZERO-SUM (or CONSTANT-SUM) GAME］：在该种博弈中，无论博弈结果如何，博弈各方的得失总和总是固定的；即胜出者的获益正好抵消失败者的损失。

综　述

公共选择理论将新古典微观经济学的边际分析原理应用于政治和政府系统的运作。也就是说，公共选择分析者提出这一基本问题，即追加一单位投入到某一事情中所产生的收益是

大于还是小于追加同样一单位投入到其他事情中所产生的收益。公共选择理论基于这一假设，即政治领域的参与者都是理性的，也就是说，每个人都追逐其自身利益，并将各种备选方案按照一致的偏好次序排列，以从中做出选择。公共选择理论研究围绕两个主要焦点展开：集体行动问题和偏好加总问题。

集体行动问题存在于如下情形中：如果所有参与人都合作，那么所有参与人的状况都会得到改善；但合作并不必然符合单个参与人的利益。简言之，集体行动问题的症结在于"搭便车"。集体行动问题适用于分析公共产品的供给：让人们为公共产品如清洁的空气付费是困难的，因为免费搭车者无须付费也能享受公共产品的好处。至于外部性，类似问题也存在。外部性指某一交易对该交易的非参与者产生的溢出效应（不管是成本还是收益），而该交易的参与者在做决策时并未将溢出效应考虑在内。小曼库尔·奥尔森（Mancur Olson, Jr.）在其著作《集体行动的逻辑：公共产品与集团理论》（*The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, 1965）和《国家兴衰探源：经济增长、滞胀与社会僵化》（*The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, 1982）中表明，搭便车问题对利益集团的影响更加强烈，因为一项政府政策适用于集团中的每一个人，不管他们是否分担了这一政策的游说成本。

1279 公共选择理论学者根据三套标准将集体行动问题分成不同类型。第一套标准是参与人的数量，伴随这一标准的争论是参与人越多，合作越容易，还是参与人越少，合作越容易。第二套分类标准将一次性博弈（或一次博弈）和超级博弈（由相同参与人重复进行的一连串相同博弈）相区分。第三套分类标准涉及参与人实现合作的困难程度。公共选择理论学者区分了三种困难程度。难度最低，或者说困难最少的，是所谓的信任博弈：在该博弈中，如果其他参与人合作，则每个参与人都倾向于合作；如果其他博弈者背叛，则每个博弈者都倾向于背叛。在这种情形下，博弈者之间的简单协调足以导致合作。较困难的博弈即所谓的斗鸡博弈。斗鸡博弈的名字来源于电影《阿飞正传》（*Rebel Without a Cause*）中的"勇敢"博弈。在该博弈中，两个驾车者同时驶向悬崖，或是驶向对方，第一个掉头转向的人被称为"小鸡"。换句话说，斗鸡博弈中的参与人按照以下偏好次序排列他们的备选方案：（1）我不停往前开（背叛），你转向（合作）；（2）我们同时转向（都合作）；（3）我转向（合作），你不停往前开（背叛）；（4）都不转向（都背叛）。最难实现合作的是囚徒困境博弈。在该博弈中，参与人按照以下优先次序排列他们偏好的结果：（1）我背叛，你合作；（2）都合作；（3）都背叛；（4）我合作，你背叛。

公共选择理论的第二个主要焦点是偏好汇总问题——也就是解释在既定的政治系统中决策如何达成。大多数政府决策都涉及对帕累托不可比的选择。换句话说，几乎所有政策变动都会使一部分人受益，使另一部分人受损。更重要也使分析更复杂的是，一般来说，政府政策并不是在两个备选方案中挑选一个，而是在更大范围的备选方案中挑选一个。如果只有两个备选方案，一个简单的多数投票就会产生孔多塞胜者（在一对一投票中，优于其他备选方案的备选方案）。如果备选方案多于两个，备选方案越多，找到孔多塞胜者就越困难。

在政党竞选中也会出现相同的困难，即使是在像美国那样的正式的两党制下也是如此。安东尼·唐斯（Anthony Downs）在他的《民主的经济理论》（*An Economic Theory of Democrary*, 1957）一书中提出了空间竞争理论，即在两党制体系下，两个政党将不可避免地倾向于向中间立场趋同。他的论证的主要缺陷在于，他的模型假定政治立场沿着单一的左派—右派维度分布。然而，在现实世界中，政策空间是多维的；也就是说（例如），同一个人也许既想要清洁的空气又想要较低的税收。因为两党制下的投票涉及全线提供的问题（指提议的所有项目要么一起实施，要么一个都不实施的情形），建立获胜联盟的问题就变得极为复杂。

公共选择理论学者所探究的偏好汇总的另一方面是投票问题。类似于市场上的消费者，

选民通过投票使其满意度最大化。涉及的问题包括：选民拥有什么信息；选民是更加注重不久之前获得的利益（"回溯型投票"），还是更加注重将来可能获得的利益（"前瞻型投票"）；投票中起决定作用的因素是什么——是个人境况"腰包投票"还是更广泛的民族发展"社会关怀投票"。也许最让人感兴趣的问题（至今尚未得到充分解释）是，既然个人投票只能产生微不足道的影响，那么人们为什么还要投票呢？

令人感兴趣的一个相关领域是政治家（或政治企业家）在公共产品的供给上扮演何种角色。基本假设就是，同市场中的企业家一样，政治家是受个人利益支配的。这些个人利益可以是从当政中获得的收入、权力和声望。为了获得这些利益，政治家通过支持他们认为选民将会投桃报李的政策，努力使赢得选举的可能性最大化。

公共选择理论的最后一个主题是同一前提在官僚机构中的应用。由此产生的命题由威廉·A·尼斯卡南（William A. Niskanen）在他的《官僚制和代议制政府》（*Bureaucracy and Representative Government*，1971）中进行了最强有力的论证。这一命题指的是官僚行为的主要决定因素是使机构预算最大化的愿望。另一位公共选择领域的主要学者戈登·塔洛克（Gordon Tullock）改述了亚当·斯密（Adam Smith）的名言："我们的研究经费或者我们的福利并不来自于官僚主义者的仁慈，而是来自于官僚主义者对自身利益而非公众利益的关注。"

1280

应　用

虽然公共选择理论学者对该学科的理论基础已经达成共识，但是对要下的结论却意见不一。广义上来说，公共选择理论有两个分支：实证的公共选择理论和规范的公共选择理论。采用第一种研究方法的学者主要关注的是理解（进而预测）实际行为。采用规范方法的学者关注的是应该选择何种社会状态的问题——或者，简单地说，关注如何通过了解政府的实际运作去改善政府的运作方法。对"应该如何"这一问题的回答必然反映个人的价值观和意识形态。尽管如此，甚至许多已经有所发展的实证理论也存在争议。

不过，公共选择理论应用广泛，并对研究政治行为的学生影响深远。其中一个应用是将搭便车问题应用于解释不同利益集团享有的不同程度的组织和游说成功。一般来说，一项政府政策的利益越是集中于少数人身上，也就是说，该政策的受益人越少，这些受益人越有可能加入到游说之中。正如奥尔森所指出的，这种情况通常发生于生产者集团（奥尔森将其定义为"分配联盟"）。相反，消费者很少或从未被有效代表过，因为对一个参与有关全国性政策的消费者游说活动的个人来说，期望的边际效用（或支付）是微不足道的。

唐斯命题（Downs's thesis），即个人会计算自己的"政党差异"（即个人对最喜欢的政党获胜与次喜欢的政党获胜的评价差异），解释了下列现象：穷人中的投票人数要比富人中的投票人数少；当预期结果不接近时，投票人数较少；近年来投票率的不断下降。

投票程序甚至投票次序对结果的影响已经得到大量研究。一个经典例子就是，在《清洁的煤，肮脏的空气：〈清洁空气法〉如何成为高硫煤生产者的意外之财？该采取什么举措?》（*Clean Coal, Dirty Air: Or, How the Clean Air Act Became a Multibillion-Dollar Bail-Out for High-Sulfur Coal Producers and What Should Be Done About It*，1981）一书中，布鲁斯·A·阿克曼（Bruce A. Ackerman）和威廉·T·哈斯勒（William T. Hassler）解释了为什么 1970 年的《清洁空气法案修正案》（Clear Air Act Amendments）采纳的污染控制标准要比另一备选方案代价更高，而效率却更低。当时提交的第一个议题是，是否需要普遍的"净化"。在这个议题上，环保游说集团和高硫煤生产者以及他们在联合矿工工会（United Mine Workers）中的同盟者合作，强制公用事业经营者实行净化措施。两年之后提交的第二个议题涉及净化程度问题。在这一回合中，高硫煤生产者和公用事业经营者合作，反对环境保护主义者，制定了不太严格的政策。

公共选择理论家的一个主要研究兴趣在于官僚政治体系的扩张。尼斯卡南划时代地将古典微观经济学的供求理论应用于分析公共机构的产品和服务供给，并且得出结论：官僚是“配置无效率的”。也就是说，官僚导致产品和服务的过度供给，结果是边际成本大于边际收益。尼斯卡南估计，典型的预算最大化机构的产出是完全竞争条件下市场产出的两倍。尼斯卡南命题的一个推论是蒂布特假说［该假说根据查尔斯·M·蒂布特（Charles M. Tiebout）的名字命名。蒂布特在《地方政府支出的纯理论》（A Pure Theory of Local Government Expenditure）一文中提出该假说，该文 1956 年发表于《政治经济学杂志》（*Journal of Political Economy*）］：地方官僚机构的过度产出低于中央官僚机构，因为地方官僚面临潜在威胁，即不满的居民会移居他处。

威廉·H·里克（William H. Riker）开创性地研究了长期处于不利地位的失败者重新修订政治议程以改变现有的联盟均衡的努力。他在《自由主义对民粹主义：民主理论与社会选择理论之冲突》（*Liberalism Against Populism: A Confrontation Between the Theory of Democracy and the Theory of Social Choice*，1982）中提到一个有趣的事例，来自东北部各州的政治家将奴隶问题引入政治舞台，旨在分裂当时占支配地位的由安德鲁·杰克逊（Andrew Jackson）领导的、南部农场主与西部和中部大西洋沿岸农场主的联盟。

从公共选择理论的应用中衍生出来的最有影响的问题也许是政治商业周期概念。政治商业周期是追求选票最大化的在位者在选举年度蓄意操纵经济造成的。爱德华·R·塔夫特（Edward R. Tufte）在他的《经济的政治控制》（*Political Control of the Economy*，1978）一书中指出，人均实际可支配收入的增长以 2 年为周期。人均实际可支配收入因受到政治家对转移支付的操纵而在选举年份增加，随后在后续年份下降。他还发现失业率以 4 年为周期：在总统选举之前，失业率下降；在选举之后，失业率上升。来自其他工业化民主社会的证据也显示了类似模式。

1281

相关内容

公共选择理论的思想鼻祖是 18 世纪法国数学家马奎斯·德·孔多塞（Marquis de Condorcet）。他在 1785 年最先发现了投票悖论的存在，即给定两个以上备选方案，多数票投票制度并不必然产生满足所谓“集体理性”标准的结果。集体理性行为也就是说，在一对一投票中挑出一个备选方案，该备选方案优于其他所有的备选方案。将近一百年后（1876），牛津大学数学家查尔斯·L·道奇森（Charles L. Dodgson）［他在《爱丽丝漫游奇境记》（*Alice's Adventures in Wonderland*）中所用的笔名刘易斯·卡罗尔（Lewis Carrol）更为人所知］再次发现同一悖论，但他有关投票理论的著作在当时似乎无人理解。肯尼斯·J·阿罗（Kenneth J. Arrow）在《社会选择和个人价值》（*Social Choice and Individual Values*，1951 年初版；1963 年再版）中，以及邓肯·布莱克（Duncan Black）在《委员会和选举的理论》（*The Theory of Committees and Elections*，1958）中将孔多塞的发现推广到加总个人偏好的所有可能方法上。对公共选择理论产生重要影响的其他学者有约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）和纳特·威克塞尔（Knut Wicksell）。

近来，对公共选择理论最有影响的阐释者是詹姆斯·M·布坎南（James M. Buchanan）。布坎南的主要兴趣在于公共选择理论的分支“宪政经济学”：解释不同种类的法律—制度—宪法规则是如何影响和界定经济和政治机构的选择行为的。在这个领域中，他的比较重要的著作是《同意的计算——立宪民主的逻辑基础》（*The Calculus of Consent, Logical Foundations of Constitutional Democracy*，与戈登·塔洛克合著，1962）和《自由的限制：在无政府和利维坦之间》（*The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*，1975）。布坎南于 1986 年获得了诺贝尔经济学奖，这是对这一新的分支学科日趋成熟的认可。

公共选择理论日益增长的影响反映了——

至少在某种程度上受到其激发——对西方民主社会（特别是美国和英国）的政治和政府体系运作幻觉的破灭。在20世纪60年代初，这种转变开始浮现：特殊利益集团的强大影响、政党地位的下降、个人政治企业家的崛起以及政府支出的螺旋式增长。公共选择理论的繁荣与政治上向右转这两者同时出现并不是偶然的。公共选择理论——至少如它的许多实践者所应用的——具有非常强烈的保守含义（例如，公共选择理论将政客视为选票购买者，将政府机构视为预算最大化者）。

更具深远意义的是，公共选择理论对民主的传统正当理由提出了挑战。安东尼·唐斯已经指出，大多数选民并没有获得充分的信息（除了在有限程度上能够得到与其特定利益有关的信息之外）。从传统民主理论的观点来看，更加麻烦的是如下这个结论：从任何有意义的角度来看，根本不存在人民意愿这种东西。

参考文献

Barry, Brian, and Russell Hardin, eds. *Rational Man and Irrational Society? An Introduction and Sourcebook*. Beverly Hills, Calif.: Sage Publications, 1982. 该书汇集了众多公共选择理论的重要文献，并附有编者的解释性评论。选集的大部分内容是文章的再版，例如威廉·维克里（William Vickrey）的"效用、策略和社会决策准则"（Utility, Strategy and Social Decision Rules, 1960）、艾伦·吉伯德（Allan Gibbard）的"操纵选举计划：一般结果"（Manipulation of Voting Schemes: A General Result, 1973）以及肯尼斯·J·阿罗的"社会选择理论的最新发展"（Current Developments in the Theory of Social Choice, 1977）。同时也收录了一些著作的摘要，特别是奥尔森的《集体行动的逻辑：公共产品与集团理论》（1965）和托马斯·C·谢林（Thomas C. Schelling）的《微观动机和宏观行为》（*Micromotives and Macrobehavior*, 1978）。

Buchanan, James M., and Robert D. Tollison, eds. *Theory of Public Choice: Political Applications of Economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1972. 该选集收录了许多布坎南有关公共选择理论的比较重要的文章，包括"试论封闭型行为体系"（Toward Analysis of Closed Behavioral Systems）以及"财政政策与财政偏好"（Fiscal Policy and Fiscal Preference）。其他有影响的文章包括托利森（Tollison）的"征兵制的政治经济学"（The Political Economy of the Military Draft）、理查德·E·瓦格纳（Richard E. Wagner）的"地方债务限制的最优性"（Optimality in Local Debt Limitation）和戈登·塔洛克的"经济帝国主义"（Economic Imperialism）。

1282

Gwartney, James D., and Richard E. Wagner, eds. *Public Choice and Constitutional Economics*. Political Economy and Public Policy 6. Greenwich, Conn.: JAI Press, 1988. 一本公共选择理论学者们的论文集。这些学者主张利用严厉的宪法限制来控制政治家和官僚的自我膨胀趋势。他们的共同命题是：美国宪法的制定者已经高瞻远瞩地制定了这些限制，但是近来最高法院判决却侵蚀了对个体经济自由的保护，从而导致了政府权力危险的过度增长。

McLean, Iain. *Public Choice: An Introduction*. Oxford, England: Basil Blackwell, 1987. 该书全面介绍了公共选择理论的基本原理和主要应用，适合非专业人士阅读。麦克里恩（McLean）擅长使用通俗的语言来介绍复杂而抽象的概念，而且他非常谨慎地不掺杂自己的政治和意识形态偏见。尽管大多数公共选择分析者严重依赖美国经验提供的证据，麦克里恩同时还利用了英国经验来检验不同的假设。

Mueller, Dennis C. *Public Choice*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1979. 自出版以来，该书被视为对已出版的公共选择文献的最全面和最权威的综述。阅读该书的主要障碍在于，它要求读者拥有很好的经济学和数学背景。

Mueller, Dennis C. *Public Choice Ⅱ: A Revised Edition of Public Choice*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1989.

该书是对穆勒（Mueller）1979年的著作的修订与补充，并收录了在此期间出版的有关公共选择的大量学术成果。该书篇幅比前一版本多了40%，反映了这一领域的快速增长。穆勒努力使这一版本更加易于理解，但对非专业人士来说，该书依然晦涩难懂。穆勒在该书中掺杂了个人的价值判断，他倾向于反驳"对社会—公共选择文献……有关民主制度潜力的悲观诠释"。

Sugden，Robert. *The Political Economy of Public Choice: An Introduction to Welfare Economics*. Oxford，England：Martin Robertson，1981. 萨格登（Sugden）写作该书有两个主要目的。一是用通俗易懂的语言介绍社会选择理论，以抵消他所看到的社会选择理论"在很大程度上已经成为应用数学家的独占领域"的趋势。他的这一目的并没有完全实现。他自己也承认，"福利经济学和社会选择理论包含许多重要定理，只有进行相当详尽的推理并借助于复杂的技术手段才能完整地证明这些定理"。萨格登的第二个目的是，超越对现有文献的简单综述，写一篇"前后推论连贯一致的……综论"。萨格登因此并不怯于表达个人的价值判断，即使这些判断将会引起争议（例如他对"竞争性市场体系"的热衷）。

Van Winden，Frans A. A. M. "The Economic Theory of Political Decision-Making: A Survey and Perspective." *In Public Choice*, edited by Julien van den Broeck. Dordrecht，The Netherlands：Kluwer Academic Publishers，1988. 该文简短但非常清晰地阐述了公共选择理论的假设前提和主要应用领域。关于公共选择理论的贡献和"该学科目前存在的局限和缺点"，范·文登（Van Winden）做出了客观审慎的判断。这篇论文可以作为初学者了解公共选择理论的首选。

互参条目

Arrow's Impossibility Theorem，阿罗不可能性定理；Collective Action vs. Market Action，集体行为和市场行为；Fiscal Policy：An Overview，财政政策综述；Game Theory，博弈论；Marginalist Economics，边际学派经济学；Optimality，最优性；Pareto Economics，帕累托经济学；Politics and Economics，政治学和经济学；Social Welfare Functions，社会福利函数；Welfare Economics，福利经济学。

约翰·布雷曼（John Braeman） 著
林 华 译
贺力平 校

PUBLIC-SECTOR BORROWING
公共部门借款

1283 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政

公共部门每年都会大量借款，这些借款可以为主要的建设项目诸如公路、建筑物等筹措资金，可以弥补经常性支出，也可以偿付其他债务，或者转贷给其他资金短缺者。政府凭借这类借款可以实施有利于社会发展的政策措施，但是在某些情况下，公共部门过度借款的行为会带来严重的后果。

主要术语

债券评级（BOND RATING）：一种用来衡量发行债券的政府不能按约偿付的可能性的评级方式。

票面利率（COUPON RATE）：每年支付的利息额与债券面值之比；如果债券不是按面值发行，那么票面利率不等于真实利率。

折价发行（DISCOUNT）：以低于面值的价格发行债券。

面值（FACE VALUE）：债券到期时所需支付的本金数额。

一般债务债券（GENERAL OBLIGATION BOND）：以发行债券的政府的信用与信誉为保障基础而发行的债券。

到期日（MATURITY）：需要偿还债券本金的日期。

市政债券（MUNICIPALS）：债券的一种基本类型，指由地方政府和公共机构发行的债券。

收入债券（REVENUE BOND）：以政府某一特定收入而不是税收收入作为偿付抵押发行的债券。

转滚法（ROLL OVER）：用新的借款偿还已经到期的现有借款的方法。

无准备金负债（UNFUNDED LIABILITY）：没有建立准备基金的未来支付义务。

综　述

公共部门每年都会大量借款。这些借款的一部分用于一些建设周期较长的大型项目，例如新学校，其他部分用来弥补经常性开支或偿还已经到期的债务。借新债来偿旧债的方式被称为转滚偿债法。也有部分资金是政府以优惠的利率借入，再转贷给其他的资金短缺者。

政府很少从金融机构直接借款，尤其是长期借款，而是通过发行长期债券、中期债券或者短期债券等债务工具来筹集资金，这些债务工具表示政府将在未来指定的时间偿付特定金额的承诺。这些支付金额包括定期的利息（也称为息票支付），以及在到期日偿付的面值或本金。由州、地方政府或相关的政府机构发行的债券通常被统称为市政债券，而由联邦政府发行的债券则称为国债。另外，州、地方政府也可以通过与其他单位签订租借合约或类似的协议来使用这些单位的借款，从而达到筹集大量资金的目的。除了一般市场环境之外，政府借款的利率还受到其他因素的影响。导致利率变化的比较重要的因素包括借款的期限、条件，政府违约的风险，利息的税收地位。

实际上，政府是通过出售上述债务工具来筹集资金。在发行过程中往往由一个团队（承销商）先用协定的价格承购发行的全部债券，

然后再向公众零售。地方政府常常使用承销商机制，而联邦政府则主要通过每周的财政部活动直接发售其债券。联邦政府还通过其他渠道借款，包括各类信托基金如社会保障基金，以及非市场化资源如联邦储蓄债券等。

债务工具往往不是按照面值发行；当发行价格低于面值时称为折价发行。有时政府并没有明确界定利率，只是简单约定未来某个日期支付一个固定的金额，然后将这些债务工具折价发行。债务到期时，面值金额与销售价格之间的差额即为贷方的投资收益。这种发行方式主要用于短期借款，但是也逐渐演化出一种标准的长期金融工具，我们称之为零息票债券。

1284 联邦政府累积的借款数量称为国债。虽然法律上对联邦政府的借款数额有所限制，但是现实中，如果情况需要，会对法律做一定的修改。与联邦政府相反的是，大多数州、地方政府的借款数额受到严格的限制；这种情况起因于19世纪初许多州过度借款来发展运输项目，最后导致这些州政府不能如约偿付债务。这些限制约束了某些类型的借款，但是在各种各样的金融手段（如上文提到过的州、地方政府的租借合约）迅速发展的情况下，州、地方政府可以利用这些金融手段避开借款的限制。

政府借款通常划分为短期借款和长期借款两种，借款期限低于一年的属于短期借款，超过一年则为长期借款。当需要支出的资金与财政收入在时间上不一致时，地方政府通过短期借款暂时弥补资金缺口。例如，财产税通常在年末进行征收，而政府在该年的早些时候需要支付员工工资和其他开支，那么政府可以利用短期借款解决现金流问题。

州、地方政府一般通过长期借\款为修建基础设施筹资。对债务支付的本金和利息应与所提供的服务相挂钩。如果所有的基础设施建设都依靠现有的财政收入资助，那么许多有价值的项目就无法开展；项目的成本和收益大体保持一致有利于促进公平与效率。

联邦政府并没有将资本支出和其他支出区分开来；所有资金的来源相同，财政收入和支出之间的缺口决定新的借款需要。联邦政府采用转滚法偿还到期的国债，因而每年发行的国债总量主要取决于当年新发行的债务数额。某些类型的政府责任与债务有相似的特点，但是并没有被直接划归此类；这些责任主要是在未来进行支付的责任及为私人贷款提供担保。当政府签署协议，承诺在未来支付一定数额的资金，却没有为此预留资金时，那么这项责任就非常接近于债务，称之为无准备金负债。例如，在私人部门为了支付员工的养老金，会预留一部分准备资金，而许多政府按照现收现付的方式经营；因而这些政府有责任但没有收入。这种行为从技术上来看与借款不同，但是其结果就如同将钱投入一项信托基金然后将其全部借回一样。

当政府作为债务担保人时，除非借款人无法偿还债务，否则政府没有直接的支付义务。如果借款人违约，这笔借款就由充当担保人的政府来承担，因而在某种意义上，这和政府借款相同；但是如果借款人履行其责任，政府就不会有利息和本金的支出。充当债务担保人存在这样一个问题，即通常都不太清楚政府将承担多大的责任。如果一切顺利，那么政府没有任何责任；但是正如20世纪80年代储蓄和贷款协会没有履约所带来的后果一样，政府可能需要承担偿还巨额债务的责任。

和私人借款一样，政府借款也需要支付利息，但是利率较私人借款要低。这主要是因为借款给政府安全性较高，并且从政府所得的利息通常有税收优惠。联邦政府借款凭借其安全性而获得极低的利率——它偿还本金和利息的能力毋庸置疑。即使是低利率也颇具吸引力，因为对此种利息收入只征收联邦所得税，州、地方政府对其不征税。因此，虽然相似的私人债券支付更高的利息，但就税后收入而言，投资者购买联邦债券的利息收入可能高于私人债券。

市政债券通常对投资者也具有吸引力，因为联邦政府和利息支付来源地隶属的州政府没有将由州、地方政府支付的市政债券利息计入应税所得。因此，这种利息收入免征联邦所得税，通常也免征州所得税。因为市政债券利息不属于联邦课税范围之内，州、地方政府可以确定一个与需要课税时相比更低的利率。这种

情况对州、地方政府比较有利，但联邦政府的税收收入也相对减少了，并且联邦政府因没有课税带来的损失要高于州、地方政府的收益。

1285 州政府和地方政府通常会在到期后清偿债务，它们借款的方式和数量是受到严格限制的。联邦政府每年会通过借款来平衡预算和偿付到期的旧债；它通常不会完全清偿旧债，除非借到更多借款。联邦政府的负债总额被称为国债。以美元计算的国债一般呈增长趋势；但是如果国债的增长速度低于经济总量的增长速度，那么可以视为国债的规模相对减小。例如，第二次世界大战之后，美元债务总额比美国一年的国民生产总值（GNP）还要大，在此之后，国债数额虽然不停增长，但是低于 GNP 的增长速度，债务占产值的比例实际上缩小了。

几乎所有州债务和地方债务经过一定期限后都会得到清偿。有时债务是以一般债务发行的，政府承诺以其所有形式的收入来保证及时偿付利息和本金。有些债券是以政府某一项特定收入来源来偿付债务。例如，为修建新水库而发行的债券的本金由政府供水系统的收入来偿付。如果供水的收入不足，贷款者不能要求以政府财产税或其他收入来偿付。因为在某种程度上，收入债券存在着较大风险，所以它的利率一般较高。

应　用

美国的州政府和地方政府一般通过长期借款为主要的建设项目筹集资金。人们似乎认为用发行债券的方法为这些项目筹资是比较公平的，因为这样能够将收益和支出相挂钩；这也符合经济学中的效率观点。政府现有的税收和其他财政收入很难为其提供足够的资金。因此，如果政府不借钱，许多有价值的项目便不能开展。

联邦政府并没有将其开支区分为资本性支出和经常性支出。更准确地说，联邦政府每年发行新债的数额仅仅是当期收入和当期支出之间的差额。大部分联邦政府借款是短期的，这与其说是对资金的区别使用，还不如说是使借款利息成本最小化的一项措施，因为短期借款的利率通常要低于长期借款的利率。

关于联邦政府每年是否过度借债，公众有着激烈的争论。许多人担心政府大规模举债对私人投资有挤出效应，并且大大加重了未来纳税人的负担，此外，政府每年为这些债务要支付大量的利息。另外一部分人则认为相对于经济总量来说政府的举债规模不是很大，因此这并不是主要问题。

因为州政府和地方政府相对于私人可以用更低的利率获得相同类型的借款，许多政府出于私人目的发行债券，然后将这些钱转借给私人部门。这样的债券被称为产业收入债券。例如，如果一家公司借款需要支付 10%的利息，而因为税收优惠的关系，地方政府借款只需要支付 7%的利息，那么地方政府可以发行利率为 7%的债券，然后将筹得的款项以 7%的利率转借给该公司。为了吸引产业投资，这种做法非常流行，但是由于它给联邦税收带来了损失，因此 1986 年的联邦税收改革对这种借款行为做了严格限制。

因为联邦政府借款的资金也来自于可用于投资的资金总量，一部分政府借款的批评者担心联邦政府会在信贷市场上挤出其他借款者。由于联邦政府借款的存在，私营企业和个人可能不能为他们的生产活动筹到足够的资金。因此，企业投资数量下降，消费尤其是大宗商品的消费如住房也会受到影响。由于正是投资带动了经济的增长，企业投资不足将可能带来非常严重的后果。

这种对私人部门借款的挤出效应，会因为外国投资的流入而减轻。许多联邦借款和越来越多的私人借款都是来自于外国投资。这种融资方式的好处是能得到所需的投资以推动经济增长，而缺点则是必须支付利息。20 世纪 80 年代，美国由世界上最大的债权国转变为最大的债务国，其中联邦政府的借款起到了一定的催化作用。这意味着外国人持有的美国公债、私债的数量大于美国国内持有的国外债券数量。对于这种情况的后果，存在着许多不同意见，因为债务的绝对数量虽然庞大，但是相对于 GNP 还算比较小。 1286

另一个让人担忧的问题是大量的政府借款

并不是按照一般公共部门借款机制来操作的。所有级别的政府都开设了各种机构，这些机构都能以各种目的借款；这些机构的债务属于公共借款的间接形式，但这一点并没有显示出来。如果这些机构无法履约，作为担保人的政府就必须负责偿付债务。这些预算外机构借款数目不菲，其中有一部分被转做非资本化开支。对这些机构的使用是导致 1975 年著名的纽约市政府违约事件的原因之一。为了平衡预算，纽约市使用了多种手段来借款。有些人认为这些手段是规避对借款过分严格的限制的必然途径，但是几起有名的违约事件已经说明了借款是如何被错误运用的。

相关内容

在历史上，公共借款属于最后求助机制。联邦政府借款可应付战争和其他紧急情况的需要，但是一般是为了平衡每年的预算。联邦政府没有将资本性支出和其他支出区分开来，目前在联邦预算的制定过程中也没有作此类区分。利用借款发展运输项目，对于 19 世纪初的州级政府是非常重要的，但一系列借款违约事件发生后，地方政府借款受到了严格限制。此后地方政府良好的偿付记录一直保持到 20 世纪 30 年代大萧条发生前，在大萧条时期许多违约事件又开始发生。

大萧条同时也改变了联邦政府借款的使用方向。因为失业人口大量增加，联邦政府支出大于收入并不会对私人投资产生挤出效应，而政府扩大财政支出有助于就业。这种观点为联邦政府将借款作为经济调控的一种手段提供了依据；而越来越少的人认为联邦政府必须平衡预算。（导致这种情况的原因之一是公共部门通过借款筹集资金已经成了固定制度。）

州、地方政府利用长期借款只为了解决主要资本支出的行为一般是受到限制的；但是，这些限制执行起来并不容易。在 1975 年发生违约事件之前，纽约市利用短期借款弥补经常赤字长达 15 年。这次违约事件突出了政府避开现有的限制取得借款的能力。实际上，无论是联邦政府还是地方政府，其借款的数量都远大于其公布的数量，出现这种情况是因为政府会通过预算外机构以及充当信用担保角色等途径借款。

通过借款的方式为主要建设项目筹集资金是政府融资的有效形式，但是用于其他用途的借款的增加给公共部门带来了一些严重的问题。除了经济成本的问题之外，一些较大的违约事件以及信用的过度使用限制了政府为人们更认可的公共目的筹资的能力。

参考文献

Auletta, Ken. *The Streets Were Paved with Gold*. New York: Random House, 1979. 对纽约市财政危机进行了可读性极强的描述。对于纽约市如何濒临破产，作者考察了各种不同的解释，并且分析了每一种观点的正确与错误之处。为那些缺乏经济学或金融学知识的读者观察复杂问题提供了有益的角度。

Bennett, James T., and Thomas J. DiLorenzo. *Underground Government: The Off-Budget Public Sector*. Washington, D. C.: Cato Institute, 1983. 对预算外借款和信用担保比较完整的早期分析之一。该书介绍了联邦政府和地方政府使用这些手段的历史，解释了这些手段比其他政府运作形式更为政府所接受的原因。

Hirsch, Werner Z., and Anthony M. Rufolo. *Public Finance and Expenditure in a Federal System*. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, 1990. 一本关于公共财政的普通教材，其中某些章节介绍了债务融资以及债务对财政问题的影响。

Ippolito, Dennis S. *Hidden Spending: The Politics of Federal Credit Programs*. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1984. 该书对联邦政府使用的信贷方式如直接借款、信用担保、预算外借贷进行了扩展性分析。

Lamb, Robert, and Stephen P. Rappaport, *Municipal Bonds*. 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1987. 该书完整描述了许多类

1287

型的市政债券及其使用。为那些对债券市场并不熟悉的读者详细讲解了各种相关术语及对相关问题的分析。

Matzer, John, Jr., ed. *Capital Financing Strategies for Local Governments*. Washington, D.C.: International City Management Association, 1983. 该书全面介绍了地方政府使用的主要融资手段。描述了各种方法的内容及其使用，同时还包含了对市政债券市场的讨论。

Petersen, John E., and Wesley C. Hough. *Creative Capital Financing for State and Local Governments*. Chicago: Municipal Finance Officers Association, 1983. 这本书编纂于创造性融资风行的时期，随着税法的变革，许多方法变得落后了。无论如何，该书很好地介绍了一些更富创意的公共部门借款办法。

United States. Executive Office of the President. Office of Management and Budget. *Special Analyses: Budget of the United States Government*. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1972— . 这个年度性文件可分成两个部分。一部分为"借款与债务"，另一部分为"联邦信贷项目"。该文件对这些主题进行了广泛的分析，并提供了当前的数据。

互参条目

Types of Bonds, 债券类型; The Crowding-Out Effect, 挤出效应; Deficit Financing, 赤字融资; Fiscal Policy: Keynesian View, 财政政策：凯恩斯主义观点; National Debt, 国债; Trade Deficits, International Debt, and Budget Deficits, 贸易赤字、国际债务和预算赤字。

安东尼·M·拉弗洛 (Anthony M. Rufolo) 著
林 华 译
何 璋 校

PUBLIC UTILITY PRICING
公共事业定价

1288 **经济学类别**：产业经济学

研究领域：财政理论与公共财政；产业组织和公共政策

公共事业定价产生于对自然垄断的管制，是一个重要的消费者问题。许多公共事业部门生产的产品被认为是必需品，这些产品的合理定价是一个重要的经济学问题。

主要术语

规模经济（ECONOMIES OF SCALE）：关于厂商长期平均成本的一个术语，人们借以确定在给定产量水平下厂商的平均成本是增加、减少，还是保持不变。

固定收费（FLAT RATE）：与使用量无关的收费标准。

激励管制（INCENTIVE REGULATION）：一种制度安排，在此制度安排中，厂商成本的降低可通过消费者得到更低价格的形式和生产者得到更高利润的形式被分享。

边际成本（MARGINAL COST）：多生产一单位产品所增加的成本。

自然垄断（NATURAL MONOPOLY）：规模经济效应所带来的一种情形，即平均成本在相关需求范围内不断下降并使得该产业中只有一个厂商才达到经济效率的要求。

高峰负荷定价法（PEAK-LOAD PRICING）：在需求高峰时期收取更高的价格，以便支持为满足这种需求而需要增加的投资。

价格上限（PRICE CAPS）：一种激励管制方法，指数价格调整将以通货膨胀率和生产率变动为基础。

收益率管制（RATE-OF-RETURN REGULATION）：监管机构对厂商的投资收益率以及价格的管制。

使用量定价法（USAGE-SENSITIVE PRICING）：为每一单位需求分别定价。

服务价值定价法（VALUE-OF-SERVICE PRICING）：依据所提供服务的重要性而非成本来为商品定价。

综　述

在大多数情况下，公共事业管制是对自然垄断情况下市场失灵的回应。如果一个产业中只有一个厂商就达到经济效率的要求，那么就存在自然垄断。然而，自然垄断者拥有相当大的市场力量使其能够控制价格，从而获取经济利润。没有受到管制的垄断者可以把价格定得远远高于其成本，因为对诸如电力、本地电话服务、天然气和自来水等通常被看做自然垄断的事业的需求相对缺乏弹性。因此，政府担心没有管制可能出现高价，便对这些厂商的价格以及利润进行管制。

管制自然垄断者的最好方法成为人们的关注点。一种选择是政府接管生产并创建诸如田纳西流域管理局（Tennessee Valley Authority）或美国邮政总局（Postal Service）这样的公共或准公共企业。在美国，这种企业很少，大多数公共事业由私人拥有但受政府管制。不管是哪种类型的企业，提供服务都有成本，厂商必须获得一些收入来弥补这些成本。这种收入的

产生就导致了公共事业定价问题。

稀缺性以及怎样把有限的资源在具有无限需求的社会中进行配置是经济学家关注的一个基本问题。经济学家创造了配置效率这一概念来描述这种配置过程。配置效率是这样一种情形，即产品或服务的价格等于产品或服务的边际成本。因此，从配置效率的角度来看，监管机构应该把价格定为等于边际成本的水平上。然而，这样做可能会产生一个问题。如果厂商的成本结构呈现这样的情况，即厂商在计划产出水平下的平均总成本高于价格，则被管制的厂商将不能弥补它的全部成本并遭受经济损失。厂商就不能从它的投资中得到合理的回报，从长期来看，将不能继续经营下去并必将倒闭。在大多数市场上，除了对雇员的影响，一个厂商退出市场并不会导致太多的问题；它原来的顾客可以从其他供应商处获得产品和服务。然而，对于一个被管制的垄断者，就存在两个基本问题。因为厂商是一个自然垄断者，它就是一个给定地理区域内这种服务的唯一供给者。如果电力部门停业，那么消费者将无电可用。政府在没有一个替代的供给者时允许一个公共事业部门停业将带来灾难性的后果。第二个问题是，在没有正当的程序的情况下，政府剥夺厂商的财产是违法的。即使厂商被强制继续运营，它也必须采取措施降低成本，并会发现很难筹集资金来保持或增加它的资本存量。服务的质量必将降低。在这两种情况下，如果在价格低于平均成本的情况下把价格定在边际成本处，政府将面临一个两难的困境。

1289

然而政府也有其他选择。一种是继续把价格定在等于边际成本的水平上并通过政府补贴弥补厂商的损失，政府补贴来自税收。这种方式导致了一个公平问题：政府让一些并不会消费某种产品或服务的消费者缴纳更高的税合理吗？另一种选择则是把价格定在平均总成本处并允许一定程度的经济无效率。这种定价方案不但会导致商品价格上涨，还会降低需求量。在这种被经常采用的方案下，不需要对厂商进行补贴。当然，还有一种选择就是把价格定在平均成本与边际成本之间并通过补贴来弥补两者之差。这种方法被诸如美国铁路客运公司（Amtrak）以及本地或区域的运输系统这类运输部门采用。

应　用

历史上最为常见的管制形式是收益率管制。收益率管制给厂商的投资设定一个允许的最大收益率。它是一种导致厂商缺乏激励来降低成本的成本加权定价法。如果厂商降低成本，那么收入要求和价格都将下降；厂商的利润不变。如果厂商的成本增加，那么价格将上升，但是利润仍然不变。因此，与没有受到管制的厂商不同，被管制厂商不会从成本的变化上有任何得失；监管者试图弄清楚厂商在各种产量下的生产成本。生产一定产量的总成本由监管部门决定并据此估计收入要求。总成本由厂商的经营成本加上一个合理的厂商投资收益率组成。因此，总收入被定在与总成本相等的水平上。

如果厂商只生产一种产品，那么用收入要求除以计划产出便可决定价格水平。例如，如果收入要求是 100 万美元，计划产出是 50 万单位，那么管制价格是每单位 2 美元。监管部门也必须考虑到产品价格将影响产品需求。假设监管部门将产品的价格定为 4 美元，而在厂商计划生产数量下的需求价格是 5 美元，那么低价格将增加对厂商产品的需求并导致总成本以及收入要求的上升。

如果被管制厂商不止生产一种产品，那么过程就更复杂。在这种情况下，收入要求的决定以及厂商总联合成本的估计都要考虑到不同产品。因此，为了确定生产这些产品的成本必须估计每种产品的需求。一旦收入要求得到确定，监管部门就要确定每种产品的价格。在许多情况下，价格与提供这种服务的成本无关。

一些被管制厂商曾经采用服务价值定价法。服务价值定价法就是商品定价的依据为服务对消费者的价值，而不是成本。例如，铁路部门对运送价值更高的物品制定更高的价格。运送一吨谷物的费用就比运送一吨钻石的费用低，即使两者的运输成本可能是一样的。电信行业通常对本地服务采取每月固定收费的方式。固定收费就是一旦开始使用本地电话服务后，就

按月收取一个固定的费用。同一地区的消费者不管其使用服务的多少都缴纳同样的费用。在某些州，农村地区的固定月租费低于城市地区。据称是因为农村人口少于城市人口，所以服务在农村的价值也低于城市。虽然说在农村提供服务的成本更高，但农村地区的价格仍然更低。

监管部门允许电信行业采用固定收费法而不是使用量定价法。对于本地电话，电话公司历史上采取固定收费的方法。对水、电、天然气以及长途电话采用使用量定价法，也就是每个用户为每单位产品或服务分别付费。本地电话服务的收费方式也逐渐开始给予消费者在固定收费法与使用量定价法两种定价方式间进行选择的自由。

1290

另一个在被管制产业中普遍使用的定价策略是两部制收费法（two-part tariff or charge）。在一个两部制收费定价机制下，存在着两种相互独立的费用：固定费用以及取决于使用量的费用。例如，为了全部或部分弥补固定成本而收入网费或接通费，另外再对每单位需求单独定价。许多供水厂商就是采用这种定价方式。

还有一种在被管制行业中使用的定价方式——高峰负荷定价法。它是一种成本关联（cost-causation）定价方式。因为对于公共事业部门服务的需求在一天中的不同时间、一周中的不同日期，以及不同季节都会有很大变化，所以厂商必须有足够的能力去满足高峰时的需求。这些部门在非需求高峰期有大量的闲置生产能力。高峰负荷定价法，即在需求高峰期收取更高价格的定价方式，可以达到几个目的。在需求高峰期提高价格，需求量下降，也就只需要更低的生产能力。更低的高峰需求可以降低这些部门的成本。此外，需求高峰期的高价格意味着由那些导致高生产能力的消费者为之付费；因此，这种方式是公平的。高峰负荷定价法已被运用于长途电话市场和电力市场，即周末（高峰）时电话费更高，在一些地区夏季用电高峰时电价也会更高。

相关内容

公共事业定价是一个重要的问题。因为许多公共事业部门所提供的服务都被认为是必需品，这些服务的价格也事关消费者的切身利益。消费者一般会非常关注水价、电价以及电信资费。所以，管制这些价格的合理定价机制是绝对必要的。收益率管制被用来确定总收入要求，并且在许多情况下，公共部门提供的各种服务都被任意定价。例如，本地电话入网就从长途电话市场得到了补贴。

不论是收益率管制的定价方式还是公共事业定价机制都受到来自各方面的批评。收益率管制由于它本身的成本加权性质，导致了各种无效率以及成本高于生产既定产出所必需的成本。由于认识到收益率管制的成本加权特性，一些监管部门倾向于采用激励性管制。在激励性管制下，厂商与消费者可以分享成本降低带来的好处。如果厂商降低成本，它就可以增加利润，同时也降低了价格。价格上限便是应用广泛的激励管制措施之一。在价格上限形式下，厂商接受当前价格水平，然后根据一些指数调整价格。这些指数一般由诸如消费者价格指数（CPI）之类的通货膨胀率衡量指标以及厂商生产率衡量指标组成。价格或者价格指数的变化等于CPI减去生产率因子。生产率因子由管制部门确定。例如，如果CPI增加5%，生产率因子增加4%，那么在价格上限的方式下，价格将增加1%。消费者能得到潜在的利益，因为价格上升小于通货膨胀率。

如果实际生产率增加大于管制当局所定的生产率增长目标，被管制厂商的利润就会增加。例如，如果生产率因子定为4%，而生产率实际增加6%，那么厂商的利润就会增加。价格上限机制的主要困难在于确定适当的生产率因子。

参考文献

Berg, Sanford V., and John Tschirhart. *Natural Monopoly Regulation*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1988. 书中有6章讨论了管制下的各种定价方案。有些部分技术性较强，但不参阅这些部分也不会影响对全书的理解。

Blackstone Erwin A., and Joseph P. Fuhr. Jr. "The Economics of Public Utility Regulation: A Review Article." *Atlantic Economic Journal* 17 (June, 1989): 68-73. 该文是一个很好的关于公共事业定价问题和实践的综述。

Bonbright, James C., Albert L. Danielsen, and David R. Kamerschen. *Principles of Public Utility Rates*. Arlington, Va.: Public Utilities Reports, 1988. 该书考察了有关公共事业定价的各种主题。这本书没有使用图形并且很少使用数学公式，简明易懂。

1291 Crew, Michael A., and Paul R. Kleindorfer. *The Economics of Public Utility Regulation*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1986. 该书用两章专门讨论了高峰负荷定价法。还有一章讨论了效率与公平的问题。即使没有书中的数学公式也可以理解主题。

Greer, Douglas F. *Business, Government, and Society*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1987. 该书考察了特定被监管行业的各种定价行为。该书写得很好，很少使用数学公式及图形。

Kahn, Alfred E. *The Economics of Regulation: Principles and Institutions*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1988. 该书清晰而准确地考察了公共事业定价问题。

互参条目

Average and Marginal Cost Pricing，平均成本定价和边际成本定价；The Averch-Johnson Effect，阿弗奇－约翰逊效应；Cost-Plus Pricing，成本加权定价；Economies and Diseconomies of Scale，规模经济和规模不经济；Efficiency，效率；Monopolies: Regulation，垄断管制；Regulation and Deregulation，管制和放松管制；Subsidies，补贴。

小约瑟夫·P·富尔 (Joseph P. Fuhr, Jr.) 著
刘沛东 译
贺力平 校

PURCHASING POWER PARITY
购买力平价

经济学类别：国际经济学
研究领域：国际金融和国际贸易理论

购买力平价是解释一国货币相对于另一国货币的价值的理论。它曾被用来指导实行固定汇率制度的政府确定合适的汇率水平。

主要术语

绝对购买力平价（ABSOLUTE PURCHASING POWER PARITY）：外币的价格应当等于单位商品以本币表示的价格和以外币表示的价格的比值。

套利（ARBITRAGE）：对于同一件商品，以低价买进的同时以高价卖出。

币值高估（OVERVALUED CURRENCY）：用每单位外币的本币数量表示的当前汇率低于与购买力平价一致的均衡汇率。

相对购买力平价（RELATIVE PURCHASING POWER PARITY）：两个时期汇率的变动率应当等于同样两个时期本国和外国的通货膨胀率之差。

综　述

购买力平价（PPP）是用来确定一国货币相对于另一国货币的价值的理论。其基本思想是用同一商品以不同货币表示的相对价格决定这些货币之间的汇率。举例来说，假设黄金在美国和墨西哥两国内都有交易，价格分别是1美元和10比索，那么根据绝对购买力平价，这两种货币之间的汇率就是1美元兑换10比索，或者是1比索兑换0.1美元。其理由在于，贸易和商品套利直到美国国内以美元表示的黄金价格和墨西哥国内以比索表示的黄金价格等价时才会结束。如果不等价，贸易者会在黄金价格低处购买并在价格高处出售。这一过程将使得黄金价格在两国内趋同。

但是，为考虑国际贸易中的壁垒，绝对购买力平价这一简单形式必会受到限制。运输成本的存在会使同种商品在进口国的价格高于在出口国的价格。进口国实施的关税和进口配额也会对价格有类似的影响，因此，根据绝对购买力平价得出的汇率是有偏差的。

当采用相对购买力平价的时候，以上问题将变得不那么重要。根据相对购买力平价，汇率的变动率应等于本国和外国通货膨胀率之差。若把关税和运输成本在分析期间内视为一定，采用相对购买力平价是精确的。相对购买力平价是一个有用的关系式，它提供了关于一个重要变量的信息，而且它只需要最低限度的数据，我们只要知道相对通货膨胀率即可。

对于这两种形式的购买力平价，有两种主要的批评。第一，统计结果表明，短期内对购买力平价的预测存在较大且频繁的背离。第二，购买力平价在确定汇率的时候只关注相对通货膨胀率，可是其他一些变量很可能会对汇率产生一定的影响。比如，石油价格的大幅变动会使石油出口国的货币升值，而使石油进口国的货币贬值，这和相对通货膨胀率无关。类似的，资本流动会使资本流入国的货币升值，而使资本流出国的货币贬值，不管通货膨胀率的情况如何。

汇率是非常重要的经济变量，它影响了贸易总量以及进行贸易的商品种类。当某一货币贬值的时候，以本币表示的进口商品的价格上

升，以外币表示的出口商品的价格下降；当货币升值的时候，情况正好相反。理解影响汇率变化的因素非常重要，尤其是对于像美国这样自 1974 年以来实行浮动汇率制的国家。

应　用

在汇率固定并且人们预期汇率以后仍将固定的时候，人们对购买力平价并没有多大的兴趣。从大约 1880 年到 1974 年，美国以及其他绝大多数西方国家实行的是以固定汇率制为基础的货币体系。在上述期间的早期，金本位很流行，在第二次世界大战之后实行的是固定汇率制的布雷顿森林体系。但是在战争期间，正如第一次世界大战中发生的那样，各国却倾向于放弃金本位制度，禁止本国货币和黄金之间的兑换。战后，政府希望恢复固定汇率制。然而问题在于，是恢复到战前汇率还是重新制定新的汇率。这一讨论的一个著名参与者是瑞典经济学家古斯塔夫·卡塞尔（Gustav Cassel，1866—1944）。他根据战争期间各国发生的相对通货膨胀率来确定汇率，并且逐渐总结出关于购买力平价的现代表述。

1293

在拿破仑战争期间，汇率和通货膨胀率之间的基本关系在英国重金主义论争中起了非常重要的作用。当英国在战争期间宣布放弃英镑和黄金的兑换之后，黄金的价格上涨，英镑相对于其他坚持金本位制的国家的货币贬值。对于英镑贬值（相对于黄金的贴水）的不同解释构成了重金主义论争。一种解释是英国相对于其贸易国来说通货膨胀更高。这种观点的支持者被称为重金主义者，他们的著作是购买力平价理论的雏形。他们的反对方，反重金主义者，否定了通货膨胀的重要性。他们强调战争时期大量的非正常支出以及对欧洲同盟者发放的大量贷款。这些非正常支出导致进口增加，出口减少。

18 世纪在瑞典重金主义论争中，来自瑞典东南部城市乌普萨拉（Uppsala）的彼得·尼古莱·克里斯蒂尔尼恩（Peter Nikolai Christiernin，1725—1794）提出了购买力平价的雏形。西班牙的萨拉曼卡学派（Salamanca School）在16 世纪早期也讨论过同样的问题。

在 1880 年之前，美国也经历过两次浮动汇率制。第一次是在美国革命战争时期，当时各州都发行自己的货币。州与州之间以及州与外国之间的汇率都是浮动的。由于各州通过通货膨胀政策来融资，因此无论以商品还是以外币表示的独立战争中美国纸币的价值均降低。这段时期，货币贬值的常见表达就是：“它连一个大陆币都不值。”

美国第二次经历浮动汇率制——称为美钞时期——约从 1861 年持续到 1878 年。政府放弃了金本位制，宣布美元和黄金的不可兑换，它印发货币或者说美钞来支持战争支出。这带来了通货膨胀，并且根据购买力平价的预测，相对于其他货币美钞在贬值。美国内战之后，美国决定恢复金本位、战前金价和汇率。依据购买力平价，这要求价格水平下降，直到 1878 年恢复了美元和黄金的可兑换性之后，价格才停止下降。美元汇率的表现在美国内战期间取决于通货膨胀，在美国内战之后取决于通货紧缩。

自第一次世界大战中英国宣布英镑和黄金的不可兑换性并采取通货膨胀政策融资后，它也经历了类似的通货膨胀—通货紧缩状况。不出所料，英镑贬值了。第一次世界大战之后，温斯顿·丘吉尔（Winston Churchill）为选择新的汇率负责，他选择的汇率没有能够完全反映战争期间的通货膨胀，这点遭到约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）的批评。在恢复了英镑和黄金的可兑换性后，英国在 20 世纪 20 年代剩下的年份中都经历了通货紧缩。凯恩斯在他的《丘吉尔政策的经济后果》（*Economic Consequences of Mr. Churchill*，1925）中批评了这些政策。

相关内容

美国和其他绝大多数国家在 1974 年后都经历了浮动汇率制。这一经历与以前的浮动汇率时期有所不同，因为以前的浮动汇率或者发生在世界大战时期，或者只有一个国家采取浮动汇率制而其他国家仍采取固定汇率制。因此，

1974年之后的这段时间是在和平年代全世界范围内实行浮动汇率制的唯一历史时期。贸易商必须学会处理浮动汇率，新的商业惯例也已形成。由于贸易商想尽力避免外汇风险，远期外汇和外汇期货市场得到迅猛发展。对浮动汇率感兴趣的经济学家终于能够得到那些原先不存在的数据。特别是，在这一时期，大量对于购买力平价精确性的新的实证检验成为可能。

1294

1974年后的实证检验的一个共同结论是，汇率对于依据购买力平价预测的结果有着频繁和大幅的短期偏离。从长期来看，汇率会恢复到购买力平价汇率水平，不过，浮动汇率制的实行时间太短，这成为统计研究的限制因素之一。实际汇率比购买力平价汇率的波动性要强得多。

关于经济政策的一个争论是如何说明汇率对于购买力平价的偏离，以及面对偏离应当采取何种措施。一个解释是实际汇率应遵循购买力平价，如果观测到对它的偏离，应运用政府政策来消除这种偏离。例如，外国通货膨胀率比美国高10%，那么根据购买力平价，美元相对于外币要升值10%；假设事实上美元相对于外币升值20%，则此时对购买力平价有偏离。一些购买力平价理论的支持者会建议美国政府卖出美元，买进外币，以降低美元价值使其与购买力平价汇率水平一致。购买力平价理论的反对者会反对这样一项政策，他们将汇率的偏离视为购买力平价理论是一个不完美理论的证据。

最近几年，美国政府积极介入外汇市场来干预美元价值，但在其他时期，政府都采取自由放任的政策。政府干预政策的变化取决于外汇市场政策和国内政策对于价格水平和利率的目标是否一致。

在罗纳德·里根（Ronald Reagon）执政的第一个四年里，美国政府在外汇市场上没有任何举动。但在里根总统的第二个任期内，美国和它的同盟国都成为外汇市场的积极参与者。国务卿詹姆斯·A·贝克三世（James A. Baker Ⅲ）积极推进了七国集团的货币合作，这七国是美国、联邦德国、日本、英国、法国、加拿大和意大利，货币合作的目的在于影响汇率。在1985年9月的《广场协议》（Plaza Accord）上，成员国达成共识，干预外汇市场以使美元贬值。在1987年2月，成员国公布了一项协议，允许汇率在一定范围内浮动，而具体浮动范围却没有公开。

在这一积极干预时期之后，美国政府并不打算制止美元价值在1990年的急剧下降，此时美元对德国马克的价值已经下降到第二次世界大战后的最低水平。事实上，在1990年的第二季度，外汇市场没有任何政府干预，这是自1986年10月以来第一个没有干预的季度。由于没有基本的货币和财政政策变化，对于外汇市场的干预被视为一种缺乏效率的改变汇率的方法。问题在于，以汇率为目标的货币与财政政策，可能会和宏观经济政策的国内目标发生冲突。对于政府机构干预货币交易最终的评论是它可能带来财政损失，并且干预行为可能会引起汇率更大幅度的波动。

购买力平价还可以解决对不同国家的国民收入进行比较时出现的问题。为了进行比较，双方国家的国民收入都应当转换成通用货币计价。最简单也最常用的方法是，按照美元和比索的市场汇率，将墨西哥的国民收入转换成以美元计价的收入。根据购买力平价理论，如果某种国际流通的商品，比如黄金，在墨西哥的售价为10比索，在美国的售价为1美元，那么美元和比索之间的汇率就是1美元兑换10比索，或者1比索兑换0.1美元。如果这就是市场汇率的话，黄金在美国的美元价格就和其在墨西哥的美元价格（10比索乘以0.1美元）相等。对于商品贸易而言，将商品以比索表示的价值转换成美元价值时，采用市场汇率将是一个精确的折算方法。

还有一类商品，包括劳动服务，不直接进入国际市场交易。尽管存在一些从墨西哥到美国的移民，但要达到工资均等化，这样的移民活动还不够。假设工资在美国是1美元，在墨西哥是5比索，那么在汇率是1比索兑换0.1美元的情况下，墨西哥工资的美元等价是0.5美元，而同样的劳动在美国的工资是1美元。如果用1比索兑换0.1美元的市场汇率来转换比索价值，那么按照劳动服务计算的比索价值

就被低估了。对于劳动服务来说，1 美元对应于 5 比索，或者 1 比索对应于 0.2 美元。当采用譬如 1 比索兑换 0.1 美元的市场汇率来将用比索表示的收入转换成美元收入的时候，墨西哥的国民收入在和美国的国民收入比较时将被低估。如果采用购买力平价汇率代替劳动服务（1 比索兑换 0.2 美元），对相对国民收入的衡量将更加精确。世界银行、经济合作与发展组织已经对购买力平价做了这样的调整。结果是，最贫困国家的国民收入比调整前有所增加，因为越贫困的国家往往有着越低的工资水平。

1295

参考文献

Caves, Richard, Jeffrey Frankel, and Ronald Jones. *World Trade and Payments*. 5th ed. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1990. 该书第 18 章对购买力平价进行了分析，包括它和货币主义者收支模型的关系。

Dornbusch, Rudiger. "Purchasing Power Parity." In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman. New York: Macmillan, 1987. 这是一篇综述性的文章，总结了购买力平价方法的优缺点。

McKinnon Ronald I. "Monetary and Exchange Rate Policies for International Financial Stability: A Proposal." *Journal of Economic Perspectives* 2 (Winter, 1988): 83－103. 这一提议建议根据购买力平价学说来确定美国、联邦德国以及日本之间的汇率可允许的波动范围。

Officer, Lawrence. *Purchasing Power Parity and Exchange Rates: Theory, Evidence, and Relevance*. Greenwich, Conn.: JAI Press, 1982. 该书概述了有关购买力平价学说的理论和实证文献。

Viner, Jacob. *Studies in the Theory of International Trade*. London: Allen & Unwin, 1937. 该书第 6 章讲述了购买力平价学说的发展史，尤其是以英国文献为主。

互参条目

The Bullionist Controversy，重金主义论争；Exchange Rates: Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；Gold and the Gold Standard，黄金与金本位；Inflationary Effects，通货膨胀效应；Monetary Policy and the Exchange Rate，货币政策和汇率。

托马斯·格伦斯 (Thomas Grennes) 著

吴亚玮 译

何 瑋 校

THE QUANTITY THEORY OF MONEY
货币数量论

1296 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：货币理论

货币数量论是一种预测名义国民生产总值（GNP）和通货膨胀的方法，它特别看重流通中的货币存量。这一理论最极端的一个见解是，货币数量的变化（假设其他条件保持不变）会引起价格水平同向和同比例的变动。

主要术语

交换方程（EQUATION OF EXCHANGE）：将货币数量（及其流通速度）与名义国民生产总值联系起来的恒等式。

当代货币数量理论（MODERN QUANTITY THEORY OF MONEY）：由货币主义者米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）和其追随者所修改的货币数量论。

名义国民生产总值（NOMINAL GROSS NATIONAL PRODUCT）：一定时期内以当前市场价格计算的最终产品和服务的价值（价格乘以数量）。

实际国民生产总值（REAL GROSS NATIONAL PRODUCT）：将某一年份作为基期、以该年价格作为不变价格计算的国民生产总值。实际国民生产总值的增长仅表示最终产品和服务数量的增加，只有最终产品和服务的增长才会导致实际 GNP 的增长。

货币流通速度（VELOCITY OF MONEY）：在一定时期内，每一单位货币交换（用做支付）的次数。

综　述

货币数量论是最早的国民收入（国民生产总值或 GNP）决定模型之一。其推导相对简单，是基于“交换方程”进行的。在任意给定的时期，流通中的货币量（M）乘以其支出的速度或者速率（V）在定义上恒等于生产的产品和服务的价值（价格乘以数量），即名义 GNP。代数形式的方程为：$MV=PQ$。在事后意义上，这个方程总是正确的，因为支出的金额（MV）必然等于购买产品的价值（PQ）是个事实。

然而交换方程是同义反复而不是一个理论。可以通过对其构成变量的行为做出假设而将其转化成一种理论。在形式最简单的货币数量论中，速度（V）和实际 GNP（Q）被假设为常数，因此在方程左端货币供应量（M）的任何变化将反映为在方程右端价格水平（P）相同和同比例的变化。该方程的含义是任何价格水平的持续上涨（即通货膨胀）必定起因于货币数量的持续增加。因此通货膨胀的解决之道就是阻止流通中货币存量的持续增长。

该方法最简单的逻辑基于常识和直觉，然而一个拥有复杂金融产品的市场经济不能接受如此的简化。在 20 世纪之前主要由农业主导的经济中，纸币实际上是流通货币的唯一形式。支票账户和金融机构中的其他存款即便存在，也并未普及。因此货币数量理论家相信货币主要是用于交易的。而且货币交换的速度相当有规律，随时间的变化很慢。因此出于预测的目

的，货币流通的速度可被假定为常数，

货币数量学家也相信，在一般情况下市场的运行是有效的。产品和劳务的价格可相对迅速调整来消除存在的过剩和短缺。例如，由需求下降所引起的商品过剩，将引起商品价格迅速下降，这将刺激需求进而消除过度供给。尽管生产这些产品的劳动者将发现他们的名义工资在下降，但他们可以以新的更低价格购买商品，因此工人的实际工资——也就是他们以名义工资能够购买的商品——保持不变。因此以这种方式运作的市场总能出清，超额的商品和劳务不会长时间存在，正如吉恩·巴布斯特(Jean-Baptiste)的那句名言所说的，"供给创造自己的需求。"

根据这一逻辑，经济会迅速回归充分就业，同时出于预测目的，生产的产品数量可以被假定为常数。对宏观经济政策的制定而言，其含义很明显：最好的政策就是没有政策。若放任自流的话，任何生产过剩引起的失业都将是暂时的，并会被自发的市场力量迅速消除。如果政府试图通过增加货币供给量来刺激需求，则只会引发通货膨胀。

货币数量论很容易被改进以反映一个动态经济的运行，在动态经济中劳动力及其生产率每年都增长。在这种情况下，如果在充分就业情况下产品的产量每年增长3%，数量方程式的右端也增长3%。假设货币流通速度恒定，货币供给量每年也增长3%以满足商业交易的新增需求，而不会导致价格的总体上涨。在这种情况下，政策处方是货币供给的扩张应不快于经济中实际产出的增长。

1297

货币数量论在1929年股票市场崩溃和接踵而至的大萧条之后风光不再。到1933年为止，大萧条使1/4的劳动力失业。市场，尤其是劳动力市场，不能充分调整以适应总需求的锐减，然而货币数量论经济学家争辩说，从长远看，市场将自动出清。财政活动家约翰·梅纳德·凯恩斯(John Maynard Keynes，1883—1946)反驳道："从长期看，我们都将死去。"凯恩斯抨击数量论的主要假设。首先，他强调劳动力市场在需求降低之后不能回复均衡，产品的产量(Q)并非恒定；其次，凯恩斯还强调货币是一种金融资产，被消费者用来储存财富，因此利率和预期将影响货币的花费速度，这意味着货币流通速度(V)也不能被视为恒定。依据凯恩斯的观点，在经济萧条时期，扩张货币供给来减少失业是毫无用处的。由于消费者的担心，新增的货币不会被花掉(V的降低与M的增加一样快)。凯恩斯提出通过政府直接干预来提高支出进而加快货币流通速度，而不是采取被动的方法。

应　用

当简化的货币数量论在20世纪30年代被束之高阁时，一个经过修改的更为复杂的模型版本在20世纪50年代诞生，这主要是货币理论学家米尔顿·弗里德曼和他的货币主义追随者的功绩。在这个"现代"版的模型中，货币流通速度不再被假定为常数，但它被假定为可预测的，源自于对作为金融资产的货币的需求变化(与其他资产相比，由货币收益的变化所引起)和对作为交换手段的货币需求的变化(由在一个增长的经济中的交易需求和交易技术变动引起)。已知流通中的货币水平并预测到它的周转速度就意味着该模型可被用来预测名义国民生产总值。

弗里德曼对货币数量论的修改也考虑到，从短期来看，劳动力市场不可能维持长期的充分就业水平。如果一国生产能力存在大量闲置，支出的增加可通过生产扩张来实现，它不会触及引发生产成本上涨的资源限制。换句话说，在经济衰退期间，扩大支出(MV上涨)将引起生产量(Q)而非价格的增加，这与简单货币数量论的预测相反。如果经济的运行接近于充分就业，现代货币数量论就与简单货币数量论一致。在此情况下，支出增长(MV)将正如简化理论所假设的那样，会迫使价格上涨。

现代货币数量论因此给出了货币与宏观经济关系的如下观点：给定交换方程$MV=PQ$，如果已知联邦储备委员会控制的货币增长率，并能预测其周转速度的增长率，就能够预测总支出的增长(MV)。根据定义，总支出的增长必与名义国民生产总值(PQ)的增长相一致。

例如，假定一国经济的生产率每年增长3%，政策制定者能承受2%的通货膨胀率，方程右端的名义收入将以5%的速度增长；如果在方程左边，货币流通速度增长3%，那么为使通货膨胀保持在2%的水平，货币供给增长应至多为2%。

货币数量理论学家也认为，尽管货币增长对经济的影响非常容易预测，但较长和可变的滞后妨碍了因短期目标而对货币供给进行的微调。货币供给应遵循稳定增长的规则，这可带来长期的稳定。重要的不是将货币增长率精确选取为2%、3%还是4%，而是应选取一个长期遵循的固定增长率。

1298 从20世纪60年代到80年代现代货币数量论的重要性在不断增加。在此期间，货币流通速度以可预测的每年3%的速度增长，这使人们相信货币和名义收入之间存在着直接和简单的关系。也许更重要的是，美国正在对付似乎是不可克服的通货膨胀问题。在凯恩斯理论正遭受尖锐批评的同时，现代货币数量论提出了一个直接的方法来解决这一难题。

联邦储备委员会控制着美国的货币供给，拒绝采用货币主义者提出的货币供给保持低速稳定增长的政策处方。在历史上，该委员会曾试图控制金融市场的利率，为此放弃了控制流通中货币量的努力。美国国会中的批评者迫使该委员会在20世纪70年代中期制定货币供给目标。1979年10月，在美国联邦储备体系主席保罗·A·沃尔克（Paul A. Volcker）的领导下，该委员会正式宣布采用货币操作目标；货币数量理论学家似乎取得了胜利。

然而，货币数量理论学家的实验好景不长。由于种种因素，比如解除对银行存款和贷款的金融管制、世界经济衰退，以及通货膨胀率的下降，在20世纪80年代早期对作为资产的货币的需求发生了巨大变化。此外，货币的定义也因为金融机构引入的准货币产品（如货币市场共同基金）而遭到质疑。曾在此前十年中以可预测的3%的速度增长的货币流通速度突然崩溃。正如在20世纪30年代一样，货币数量论再次名誉扫地。到1982年，该委员会放弃了货币数量目标，到20世纪80年代末，甚至不再发布最狭义的货币（M1）目标了。

相关内容

货币数量论自16世纪以来以多种不同形式存在，哲学家如约翰·洛克（John Locke，1632—1704）、理查德·康蒂翁（Richard Cantillon，1697—1734）和大卫·休谟（David Hume，1711—1776）发扬和拓展了黄金数量（货币）与价格成正向比例关系这一观点。在19世纪，亨利·桑顿（Henry Thornton，1760—1815）和大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）认为纸币的过度发行在拿破仑战争期间引起了英国的通货膨胀。

两个思想学派的观点在20世纪早期对货币数量论做出了贡献。第一个学派源自美国人欧文·费雪（Irving Fisher，1867—1947），在其名著《货币的购买力》（*The Purchasing Power of Money*，1911）中，将交换方程作为货币数量论的基础。尽管费雪清楚支付方式的变化（比如支票账户的发明）会提高货币流通速度，但他相信这样的变化是长期的。在货币供给经过一段时间的经济转型后，最终将引起价格的同比例变化。

同时还出现了与著名的英国经济学家阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）、A. C. 庇古（A. C. Pigou，1877—1959）、D. H. 罗伯森（D. H. Robertson，1890—1963）和凯恩斯紧密相关的另一个主要思想学派。这两个学派的主要区别是，费雪关注的是货币供给和周转速率，剑桥学派关注的是货币需求作为一种资产为其持有者带来的收益。在剑桥方程中，货币需求与GNP同比变化：$M=kPQ$，其中k是消费者愿意以货币的形式持有的收入比例。如果k是恒定的，货币和名义GNP之间就有一个直接成比例的关系（这与费雪的货币流通速度恒定假设一致）。然而在代数意义上，费雪方程（$MV=PQ$）和剑桥方程（$M=kPQ$）是一致的，因为$k=1/V$。这两种方法分别强调了货币作为交换手段和货币作为资产的特征。

凯恩斯颠覆了他的新古典根基，他在《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of*

Employment, Interest, and money, 1936）中尖锐地批评了这种简单的数量论。他认为货币需求远非恒定，其变化取决于利率，劳动力市场不能出清，因而延长了失业期。他的政策处方是以联邦支出直接扩大总需求。在 20 世纪，凯恩斯主义经济学迅速成为制定宏观政策的主导基础。

弗里德曼在他的著作《货币数量论重述》（*The Quantity Theory of Money: A Restatement*, 1956）中发展了现代货币数量论。弗里德曼声称他正在建立一种存在于芝加哥大学的关于货币理论的口述传统，尽管凯恩斯革命正在其他地方扼杀着声名狼藉的货币数量论。然而，很显然，将货币作为一种资产的剑桥观点已经渗入弗里德曼的方法中，使传统的货币数量论重新复兴。

1299

参考文献

Friedman, Milton. *Studies in the Quantity Theory of Money*. Chicago: University of Chicago Press, 1956. 一本旨在描述现代货币数量论的重要著作。第 1 章包含了弗里德曼对货币数量论的著名重述，余下章节包括其他主要货币数量理论学家就支持货币数量论的实证和理论问题所发表的文章。

Friedman, Milton, and Anna Jacobson Schwartz. *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1963. 该书是一部关于美国经济史，尤其是货币的作用的重要著作。与流行的观点相反，弗里德曼和施瓦茨（Schwartz）认为，联邦储备委员会应当对 20 世纪 30 年代经济大萧条的严重性负责，因为它没能扩大准备金和阻止货币供给的下降。

Greider, William. *Secrets of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country*. New York: Simon & Schuster, 1987. 这是一本关于美国中央银行运作机制的深入而具有启发性的著作。该书从货币主义的政治含义角度来看待货币理论的崛起。在解除金融管制的时代，控制货币供给的困难和货币供给"微调"的失败都在书中以正式和非正式的方式进行了论述。

Harrison, William B. *Money, Financial Institutions, and the Economy*. Plano, Tex.: Business Publications, 1985. 该书第 15 章集中介绍了早期货币论和最终产生了弗里德曼模型的货币数量论的发展。该书为 20 世纪的凯恩斯主义创新提供了较好的历史背景介绍。第 16 章考察了古典模型，货币数量论是该模型的一个组成部分。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1936. 该书从理论上论证了积极财政政策的正确性，并敲响了新古典货币数量论的丧钟。凯恩斯的分析主导了 20 世纪的宏观经济政策制定。该书成为历代学者争论和分析的经典之作。

Miles, Marc A. *Beyond Monetarism: Finding the Road to Stable Money*. New York: Basic Books, 1984. 该书从供给学派经济学者的角度对货币主义进行了深入批判。写作中考虑了一般的读者，米尔斯（Miles）的讨论追溯了货币主义在政策领域的崛起，并探讨了使稳定的货币增长规则成为糟糕的经济政策问题的缺陷。作为替代，米尔斯提倡有关货币政策的价格规则。

互参条目

The Chicago School, 芝加哥学派；Classical Economics, 古典经济学；Keynesian Economics, 凯恩斯主义经济学；Monetarism, 货币主义；Monetary Approaches to the Balance of Payments, 国际收支的货币分析法；Creation of Money, 货币创造；Demand for Money, 货币需求。

乔纳森·B·怀特（Jonathan B. Wight） 著

尹佳璇 译

贺力平 校

QUOTAS AND TARIFFS
配额和关税

经济学类别：国际经济学
研究领域：商业政策

配额和关税是政府用以保护国内产业免受进口竞争的两种手段。它们的作用是使进口品变得稀缺，提高进口品的价格，使得消费者转而购买本国产品。在发展中国家，关税也是税收的重要来源。各国政府都认为，关税是国际贸易管理方式中最可接受的；不过，由于来自国内产业集团的压力以及对世界经济走势的关注，政府仍将继续采用配额等非关税壁垒。

主要术语

从价税（AD VALOREM TAX）：按照商品发票价格的一定百分比计征的税。

幼稚产业（INFANT INDUSTRY）：因无法与国外竞争者竞争而需要保护的新兴产业。

非关税壁垒（NONTARIFF BARRIER）：关税以外的贸易壁垒，如配额、限制性进口许可证制度、限制性标准和进口质量检验程序。

保护主义（PROTECTIONISM）：政府为保护国内产业免受外来竞争所做的努力。

关税结构（TARIFF STRUCTURE）：一个产业部门中产品关税之间的关系。

贸易管理（TRADE MANAGEMENT）：政府对国家之间的贸易往来的干预。

自愿出口限制（VOLUNTARY EXPORT RESTRAINT）：一种由出口国和进口国双方达成的协议，规定出口国自愿以配额的形式限制出口量。

综　述

配额和关税是政府控制进口的两种手段。关税是指对跨国境商品征收的税项，关税由进口商支付，并通过商品价格转嫁给消费者。多数关税都是对进口商品征收，但也有一些国家向某些商品征收出口关税。配额是指进口国在某一时期内，通常是一年，限制某种商品的进口数量。关税配额是指对在规定配额以内的进口商品，给予免税或减税待遇，对超过配额的进口商品则征收较高关税。

配额可能是普遍性的，即针对特定产品而不考虑产品的原产国，也可能是单方面的规定，只适用于来自某些国家的产品。对由多个地方参与生产的产品（如在中国香港裁剪后在中国台湾缝制的衬衫），进口国会采用一个根据各国完成生产的百分比来计算的公式，完成生产百分比最高的国家或地区即为产品的原产地。如果衬衫的生产活动有 80%在中国台湾完成，进口就被计入中国台湾的配额。

通常，政府是通过许可证制度来管理配额，许可证按配额比例发放给进口商。事实上，很多非官方配额都被隐藏在许可证制度里，一旦达到进口限量，政府就停止发放许可证。

关税可以是从价税或从量税。从价税是按照进口商品价值的一定百分比来计算的关税，例如对每 1 000 万美元的货物征收 5%的关税。货物价值的决定需要同海关官员协商，它取决于官员对货物、运输和保险成本的估计。从量税是根据货物的物理单位来计算的关税，如对每双货物征收 3.00 美元或者对每吨货物征收

18.00美元，它不是通过协商决定的。对同一船货物可以同时征收这两种关税。例如，价值的5%加上每双3.00美元，这被称为复合税。

对海关官员来说，征收从量税只需知道货物的数量，因而容易计算。对进口商来说，征收从量税不会出现对估价的异议，因而容易管理。不过，从量税引起的产品价格的提高比例会高于从价税下的比例。例如，假设皮鞋的从价税税率是10%，对从意大利进口的皮鞋的估价是每双40.00美元，关税是4.00美元，则进口商要花费44.00美元。从中国台湾进口的皮鞋的价格是每双10.00美元，关税是1.00美元，则进口商要花费11.00美元。如果转而采用每双4.00美元的从量税，意大利皮鞋的价格仍然是44.00美元，中国台湾的皮鞋的价格会提高到14.00美元。因而，中国台湾的皮鞋的实际税率在从价税下是10%，在从量税下则是40%。

1301

关税税率以国家关税税率表的形式发布，定期根据关税的变化进行修订。由于国际贸易中的商品数量巨大，且经常有新商品加入，所以指定关税时，是以有数字编码的商品大类和小类为单位，而不是针对单个商品指定。关税税率表可以是单栏或多栏，在单栏税率表中，同一产品的关税是相同的，不区分原产国；在多栏税率表中，原产国不同的商品，税率也不同。税率最低的是那些与出口国有关税协定的商品。

在发达国家，关税主要是用于提高进口成本；在发展中国家，关税还发挥着增加收入的作用。发展中国家政府收入的20%到60%来自关税，而在工业化国家只有5%。在工业化国家，制成品的平均关税率是7%，很多商品是免税进口，但一些敏感性商品的税率则高达30%。比较而言，发展中国家的平均税率要高得多，有时甚至超过100%。

关税和配额被经济学家和出口商视为贸易壁垒。关税壁垒是指，对某种产品征收的税率过高，以至于该产品的价格在国内没有竞争力。配额是非关税壁垒型贸易壁垒之一，即通过高关税以外的方式限制进口的机制。

应　用

配额和关税的目的是保护国内生产者免受进口的竞争。配额提供的保护程度比较高，因为配额下进口品的数量是确定的，不论消费者购买此产品的意愿出价为多少，一旦达到配额数量，消费者就只能购买本国产品。由于政府的农业价格支持政策，农产品是最常受到配额保护的产品，其他受配额保护的产品包括钢材、纺织品和服装，以及日本汽车。大概有25个国家实行官方配额（不以许可证制度形式隐藏的配额）。例如，美国对牛奶、黄油、奶酪、巧克力、花生、棉花、某些钢材和几类其他产品实行配额，加拿大对皮鞋制品实行配额。对日本小汽车的进口数量在法国被限制在该国市场3%份额的配额水平，在意大利则是限制在每年3 500辆。发展中国家也对多种商品实施配额，政府通常以过去某一年（有时是之前几年）的进口数量作为配额的上限，而且通常会允许逐年小幅增加，比如较上年进口量增加1%。

配额也是自愿出口限制（VERs）的主要特征，自愿出口限制规定由生产国限制本国对某种产品的出口。通常这些产品的价格都比较低，如果不限量出口，就会大量涌入进口国市场，严重威胁进口国产业。实际上，这些协定并不是自愿签订的，出口国迫于进口国的压力而自动设置配额，以避免进口国采取报复性的贸易保护措施。覆盖范围最广的自愿出口限制是《多种纺织品协定》（Multifiber Arrangement，MFA），即一套管制纺织品和服装贸易的双边协定。《多种纺织品协定》对40多种从发展中国家和地区（如中国香港和中国台湾）出口到美国、欧盟和其他发达国家和地区的纺织品和服装实行配额。另一个大规模的自愿出口限制是日本对美国的汽车出口配额。全世界共有250多种有效的自愿出口限制，自愿出口配额的上限通常是根据市场份额来决定的。

关税通过提高进口品相对于本国产品的价格来保护国内产业；这就刺激消费者去购买本国产品，而不是强迫他们在外国产品配额用完时购买本国产品。关税提供的保护程度可能有

很大差异，有时根本没有保护。来自低工资国家的产品可能价格很低，即使算上高关税和加价，其定价也可能远远低于国内竞争产品的价格，纺织品、服装、胶鞋、塑料制品和小电子产品就经常出现这种情况。而存货过多或有闲置生产能力的出口商也可能愿意降低产品价格以抵消关税的作用。对于那些既有进口又有出口的国家，关税对产品的作用可能不大，因为这些产品的国内生产者有能力进行国际竞争。

关税结构，即产业部门中的关税之间的关系，更有助于我们理解关税所提供的保护。生产产品的各种投入品都有一个名义关税率，即该投入独自的税率。然而，随着产品相继经过各个生产阶段，税率通常会提高：原材料的关税率较低，半成品的税率较高，产成品的税率最高。这种随加工程度升级而提高的关税被称为升级关税。国内生产者可以通过进口低税率的原材料和零件来制成产成品以增加价值，从而保持竞争力。例如，如果桃花心木的进口税率是 3%，桃花心木桌子的进口税率是 7%，美国的家具制造商就可以使用进口木材加工桌子，这种桌子的零售价会低于直接进口的桌子，这样就充分利用了升级关税。计算由进口材料制成的价值增值品与进口的产品之间的成本差异而得到的百分比被称为有效关税保护率，有效关税保护率高于名义税率。

关税最具限制性的作用是对幼稚产业的保护。幼稚产业是一个国家的新兴产业，没有能力与外国生产者竞争，必须在保护下才能发展。高关税会保护幼稚产业，直到它壮大到足以同外国生产者竞争。理论上讲，关税应随产业的发展而降低，但实际上即使产业已经成熟，高税率还是没有变化。发展中国家最常采用幼稚产业关税保护，巴西就是用幼稚产业的概念来保护本国的计算机业和航空业的，其他采用这个概念的国家包括印度、菲律宾、泰国和秘鲁。

相关内容

国际贸易管理是政府对国家之间贸易往来的干预，配额和关税是国际贸易管理体系的一部分。一部分贸易历来就是贸易管理的对象。譬如说，自古以来，几乎所有国家都曾使用过关税，到了现代，贸易管理的高峰期出现在 20 世纪 30 年代世界性经济衰退时。当时的关税水平非常高，以致各国都无法进行贸易。例如，欧洲对小麦的关税税率在 1931 年达到了 350%，美国则通过 1930 年的《霍利-斯穆特关税法案》（Hawley-Smoot Tariff Act）对很多产品实行禁止性关税，平均税率高达 53%。第二次世界大战之后，随着主要国家在关税与贸易总协定（GATT）等贸易自由化方面的努力和合作，贸易管理也开始减弱。然而，由于来自发展中国家的低价出口品数量增加，加之 20 世纪 70 年代和 80 年代石油价格的上涨，这两股力量都给贸易管理造成新的压力。据联合国估计，截止到 20 世纪 80 年代中期，全世界 50%～80%的贸易都受到了某种程度的管理，关税不再是贸易管理的主要工具，配额和非关税壁垒已经成为主要的管制机制。

虽然经济学家把关税看做是一种贸易壁垒，但在关税与贸易总协定的规则下，关税被认为是可接受的限制进口竞争的工具，而不是“贸易管理”。自 1947 年以来，各国大概每隔 5 年就通过关税与贸易总协定协商一次关税。根据最惠国（MFN）原则，各国在市场准入方面给予关税与贸易总协定所有缔约国的待遇同其给予最惠贸易伙伴的待遇相同，从而关税减让的范围扩展到所有关税与贸易总协定的成员国（100 多个国家）。发展中国家获得了非互惠性关税的特权，如普惠制（GSP）。在该制度下，工业化国家允许从发展中国家免税进口很多产品。除非是在特定的少数情况下，关税与贸易总协定禁止数量性限制和其他非关税壁垒，例如在“市场扰乱”概念下的《多种纺织品协定》。

然而，关税与贸易总协定在关税削减方面的成功也导致了非关税壁垒的增加，因为各国都会寻找避免进口竞争的新方法。由于关税与贸易总协定没有法律效力，所以各国还可以使用配额和其他未经许可的安排来限制竞争。继续谈判最终会减少这些贸易壁垒，但壁垒的消除还有赖于世界经济的持续改善。

参考文献

Baldwin, Robert E. *Trade Policy in a Changing World*. Chicago: University of Chicago Press, 1989. 该书共273页，是一本有关美国的贸易政策问题和其他国家的贸易问题的论文集，其中包括对关税与贸易总协定的背后决策力量的批判性分析，以及对幼稚产业保护的讨论。适合大学生阅读。

Bhagwati, Jagdish. *Protectionism*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1988. 该书共147页，是一位一流的国际贸易政策和实践专家的授课讲义，其中分析了自由贸易政策与关税与贸易总协定的演变，以及自愿出口限制等当前重要的经济问题。适合大学生阅读。

International Monetary Fund. *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions*. Washington, D.C.: Author, 1979— . 该报告提供了有关各国贸易实践的有益参考。除了外汇安排和限制方面的信息，报告还提供了配额和其他贸易限制、关税、其他税收及许可证方面的信息，信息涵盖国际货币基金组织的所有成员国，并按国名的字母顺序排列。

Stern, Robert M., ed. *U.S. Trade Policies in a Changing World Economy*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1987. 该书共437页，是知名经济学家所写的有关美国面临的贸易政策问题的论文集，讨论的题目包括保护主义、贸易战与关税与贸易总协定的协商程序。

U.S. Department of the Treasury. Customs Service. *Importing into the United States*. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1989. 这本90页的手册专为将产品进口到美国的商务人士设计。手册提供了有关进口规则、文件编制和程序的详细信息，包括有关关税和配额的信息及所有受配额影响的项目，手册还简要说明了美国所参与的贸易协定，如普惠制。

Yarbrough, Beth V., and Robert M. Yarbrough. *The World Economy: Trade and Finance*. New York: Dryden Press, 1988. 这本共666页的书详细介绍了世界经济，用实例对经济理论进行论述。其中第7章讨论了关税，第8章讨论了配额和自动出口限制。虽然该书很注重数学方程，但全书清晰易懂，没有经济学背景的读者也可以理解。适合大学生阅读。

互参条目

Balance of Merchandise Trade，商品贸易差额；Exports and Imports，出口和进口；Free Trade and Protection，自由贸易与保护；The General Agreement on Tariffs and Trade，关税与贸易总协定；International Trade: A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述。

C. G. 亚历山德斯 (C. G. Alexandrides) 著
王 筱 译
何 瑋 校

RACE AND ECONOMICS
种族和经济学

1304 **经济学类别**：劳动和人口
研究领域：劳动力市场

种族差异，特别是收入与就业方面的差异，一直是经济学者们进行实证和理论研究的兴趣所在。劳动力市场中的种族差异是由需求因素，例如雇佣和报酬上的歧视，或供给因素，例如教育水平和工作经验上的差异引起的；或者是由供给与需求因素两者共同引起。

主要术语

失去信心的工人（DISCOURAGED WORKER）：由于认为不可能找到工作而离开劳动力市场的劳动者。

邓肯分割指数（DUNCAN INDEX OF SEGREGATION）：为了获得完全的融合而被迫改变工作的非白人百分比。值域从 0（完全融合）到 100（完全分割）不等。

收入（EARNINGS）：通过雇佣活动获得的货币，包括工资、薪金和奖金。

收入差别（EARNINGS DIFFERENTIAL）：两类群体的平均每小时收入之比。

人力资本（HUMAN CAPITAL）：通过教育和在职培训获得的技术能力，这种技术能力可以带来比非技术工人高的收入。

劳动力参与率（LABOR FORCE PARTICIPATION RATE）：就业和失业者占总人口的百分比，不包括那些不积极寻找工作者。

保留工资（RESERVATION WAGE）：个人所能接受的最低小时工资。

综　述

经济活动中存在许多因为种族而产生的差异。这些差异表现在如下方面：薪水、财富和收入；职业内部和职业类别之间、行业之间以及地区之间的雇佣方式；失业率；教育和工作经验的取得；以及家庭结构、犯罪率和预期寿命等社会经济因素。在美国，非西班牙裔白人在所有指标上有着最为优越的经济地位，然而黑人通常处在有关指标的最低位置；亚洲人、西班牙人和美国土著居民则居其间。非白人比白人有着较高的失业率，特别是在青年人当中。白人通常能获得较高的工资和薪金，因此一般比非白人有更高的家庭收入。除此之外，白人掌握着远超过适度比例的国民财富，其中不仅包括投资收入，还包括薪水。他们更显著地占据着管理和专业工作这些较令人羡慕的职业。

社会经济因素趋向于加剧非白人的这种相对弱势的地位。非白人有着更大的家庭规模，因此，较少的家庭收入平摊至每个家庭成员后，与白人相比，就变得更少。非白人更多地处于女性主导的家庭中，而她们的收入却往往低于男性主导的家庭。

关于种族因素导致的收入差异可以从劳动力市场的需求与供给两方面来进行研究。例如，人力资本理论和歧视理论对种族造成的收入差异有不同的衡量方式。人力资本理论是一种供给分析法，该理论认为人的工资水平在很大程度上取决于其生产率，而对教育和在职培训的投资可以提高生产率。因此，工资的差异与可获得的人力资本差异相关。歧视理论是一种需

求分析法，该理论认为支付给劳动者的工资反映了雇主、雇员和顾客对劳动者种族的偏好。在这三者中的任何一种情况下，处于对其有偏好的工作群体中的劳动者要比具有同样生产率但却处于不受欢迎的群体中的劳动者获得更高的薪水。歧视不仅影响人力资本的获得，还会影响工作中对人力资本的有效利用。如果不给予非白人完全的受教育机会，那么他们将比白人拥有更少的可交易技能，因此获得较低的工资。而且，如果一个劳动者认为他（她）在工作中会遭受歧视，那么他（她）在人力资本上的投资就会比其他人更少，就会导致其收入比他们在无歧视的劳动力市场中获得的少。

还有许多其他种族差异是导致劳动生产率差异和获取生产性资产的差异的原因。对于移民而言，掌握英语是获取高薪的关键环节。除此之外，那些在种族群体中有着较强社会关系网络，从而控制就业机会的非白人往往比那些相对封闭的非白人较为成功。由于贷款者的歧视和缺少家庭财产，非白人难以获得进入资本市场的完全途径。

1305

在引起种族间工资收入差异的因素中，更具争议性的是，不同种族群体中相对于闲暇而言的劳动力价值的差异。如果一个群体的闲暇价值较高，它反映出这个群体具有更高的保留工资和更低的被雇佣的可能性以及较少的工作时间。

各种政策被制定成法律以影响劳动力市场中的需求与供给，从而减少种族间的经济差异。20世纪60年代，美国民权法的通过打击了各种形式的歧视，例如隔离学校。在那种体制下，白人与非白人学校被不平等地隔离。取消隔离学校的目的是向所有种族群体提供高质量的公共教育。反对雇佣歧视的立法已经获得通过，目的是保证所有合格的求职者，不论是什么种族，都能拥有就业机会。私人和公共团体已经建立了针对非白人的工作培训计划。最后，平权行动政策反对多年来在大型企业和政府部门中设立的针对非白人的正式雇佣限额制度。

应　用

有大量研究工作集中于衡量上述政策的执行效果。白人与非白人收入的差异在上升。1960年的数据表明，全职工作者的收入差异（每年工作40周以上，每周工作35小时以上）是0.66，即一个非白人男性挣66美分时白人男性则可挣得1美元。到1980年，这个比率上升到0.80。这种增长在多大比例上应归因于20世纪60年代的民权法，在多大比例上应归因于独立的社会力量，是一个很难回答的问题，特别是因为歧视既能影响对生产性技术的投资又能影响其回报。

经济学家一直关注的另一个问题是，最低工资对少数种族群体的就业有何影响。在20世纪70年代和80年代，黑人青年的失业率创下了历史纪录。如果包括失去信心的工人，很多城市地区黑人男性的失业率高达75%至80%。由此引发了一个问题，最低工资是否阻碍了雇主雇佣这些年轻人。最低工资的上升，极大地影响了黑人，特别是黑人青年的就业。如果年轻黑人初次进入劳动力市场就遭遇困境，那么相对于工资虽低但能使后续工作工资更高的工作而言，他们接下来的工作生涯将会受到不利影响。

经济学家的兴趣也集中于评估各种微观经济政策的效果，例如，职业培训计划。这些政策没能相应服务于非白人群体。在20世纪70年代，对非白人高失业问题的关注促成了联邦政府和地方政府的就业计划的出台。研究者们已经开始尝试测定参与职业培训是否能改善收入水平（或者比他们未参与培训计划时获得更高的收入）。通常，参与者的收入改善程度一般。

种族间贫困程度的差异和福利政策对各种族群体的影响的相应研究已经展开。一个有争议的话题是，与正常情况相比，失依儿童家庭补助计划（AFDC）是否导致了更多贫困的黑人女性主导型家庭。AFDC的批评者认为，该计划鼓励了贫困女性生育更多的非婚生子女，而且保持失业状态以获取更多的类似AFDC这样的计划带来的利益。

另一个有争议的话题是针对种族收入和就业差别的强硬政策的实施效果。劳动场所的种族隔离制度已经减少，并且在继续减少。在

1960 年，使用邓肯指数衡量职业的种族隔离程度，发现 45%的非白人男性和 50%的非白人女性不得不进入白人男性主导的职业以消除种族隔离。到了 1986 年，仅有 29%的非白人男性和 26%的非白人女性不得不为了获得完全的种族融合而改变工作。但是另一方面，反歧视法和强硬政策的共同作用增加了对少数种族群体的雇佣和激励比率。批评者认为，这种做法可能会导致生产率下降。因为在就业中，具有较低生产率的非白人求职者代替了有较高生产率的白人求职者。

1306

通过立法和补充性计划，政府已经对种族差异施加了很大的影响，政府机构雇佣了大量的非白人。在公共部门，非白人趋向于获得更高的小时工资：在 1960 年，在公共部门非白人与白人的收入差异是 0.64；在私营部门是 0.79。虽然这种差异已经在缩小，但差距仍持续存在。到 1980 年，公共部门和私人部门之间的差异分别是 0.79 和 0.86。但是，这种差异是否是政府比私营部门在用工和工资上有更少歧视的结果目前尚不清楚。

另一种研究种族问题的经济学方法是比较不同移民群体的各种经济指标，主要是收入。美国经历了数次移民潮。在 19 世纪和 20 世纪早期，移民潮主要来自欧洲；在 20 世纪 70 年代和 80 年代，移民主要由东南亚移民和大量的墨西哥和中美洲的非法移民构成。测量不同时期移民的收入差异十分有意思：通常情况下，移民初次到来时，比本地人收入低，之后收入状况会得到改善。他们的下一代能获得比父辈更高的收入。是否未来新到来的移民也会经历这样一个逐步改善的过程，还是将永远处于美国社会底层，仍然是一个有争议的问题。

另一个令经济学家困惑之处是，为什么有一些移民群体在劳动力市场中比其他群体更为成功。亚洲移民，特别是中国人和日本人，比其他移民群体有更高的收入和就业率。一个有意思的现象是，黑人移民，例如西印度人，比本地黑人有着更高的收入。这种差异的大部分源自于成功群体中的高水平教育。

相关内容

在美国，对种族差异的关注主要来源于两个历史现象：因奴隶制度而涌入的大量黑人奴隶；以及美国在其整个历史中吸纳了大量移民这一基本事实。国际上存在着大量关于种族与经济学的话题，例如南非的种族隔离制度。

在美国，种族差异问题主要集中于黑人和白人之间。黑人构成了美国最大的少数种族群体，是唯一因奴隶制度而被迫大量涌入的种族，并且在美国的立法史中占据着特殊的地位。他们被经济主流同化的形式与其他移民群体不同。

一部分黑人不能像其他种族群体如中国人和日本人那样，迅速成功从而改变自己的经济地位。这一现象是否根源于黑人独特的历史地位，目前还存在很大争议。在 20 世纪 80 年代，一些"新保守主义"经济学家如乔治·吉尔德（George Gilder）和托马斯·索厄尔（Thomas Sowell）认为，在种族差异形成的原因中，社会阶级地位是比歧视更为重要的因素。然而，其他经济学家，包括托马斯·波士顿（Thomas Boston）在内，反驳说，阶级是种族歧视的产物，因此，在作为黑人较低的社会经济地位的可能原因的阶级与歧视间做出区分是无用的。

当大量研究集中于确定种族间经济差异形成的各种原因时，很多经济研究者更关注旨在缩小经济差距的社会计划的评估和改进。在这两类研究中，涉及很多的研究方法问题。在个人的工资差异方面，一个基本的问题是，如何测度供给与需求因素的相对贡献。另一个问题是，如何通过比较控制组的参数来评估一项计划：如果参数不能很好地与控制组相匹配，那么结果就可能是源于群体间的差异而非政策作用。此外，由于很多因素同时发挥作用，因此运用非实证数据来评估一项政策的效果这一做法本身就存在问题：在 20 世纪 60 年代到 80 年代，非白人与白人之间收入差异的缩小可能是由于政府不断增加的反歧视努力，是通过消除社会偏见促成的；也可能是由于少数种族群体劳动生产率的提高促成的。对合理使用研究工具的持续争论确保了经济学家在探讨种族差异

1307

问题中的作用。

参考文献

Borjas, George G., and Marta Tienda, eds. *Hispanics in the U.S. Economy*. Orlando, Fla.: Academic Press, 1985. 这本论文集的开头部分描述了不同的西班牙裔移民群体。随后的章节则是关于收入和劳动供给、青年人就业和入学、妇女的职业选择、迁移和纽约移民的案例研究。一些章节技术性较强，大部分适合高年级本科生阅读。

Boston, Thomas D. *Race, Class, and Conservatism*. *Winchester*, Mass.: Unwin Hyman, 1988. 该书致力于反驳新保守主义经济学家有关种族歧视在黑人经济发展中的作用的各种主张。虽然并不完全可信，但提出了一些反对的观点。该书适合一般读者阅读。

Briggs, Vernon M., Jr., Walter Fogel, and Fred H. Schmidt. *The Chicano Worker*. Austin: University of Texas Press, 1977. 这本129页的书集中讨论了美国的墨西哥裔劳动者的经历。提供了就业和收入方面的数据，而且讨论了非法移民和有关这个群体的其他问题。适合一般读者阅读。

Cherry, Robert. *Discrimination: Its Economic Impact on Blacks, Women, and Jews*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1989. 这本235页的书开篇广泛讨论了有关歧视问题的各种理论，随后的章节集中探讨了一些专题，涉及黑人、妇女和犹太人。理论观点按照提出者的类型，区分为保守的、自由的和激进的三类。内容包括年轻黑人的就业问题、黑人与犹太人间的关系，以及社会福利计划的影响。适合一般读者阅读。

Ehrenberg, Ronald G., and Robert S. Smith, *Modern Labor Economics: Theory and Public Policy*. 3d ed. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1988. 这是一本有用而可靠的大学本科经济学教科书。其中一些章节出色地论述了歧视经济学，并且在关于工人流动性的章节中提出了移民问题。其内容广泛的原始参考文献十分有用，适合有一定经济学背景知识的大学本科生阅读。

Farley, Reynolds, and Walter R. Allen. *The Color Line and the Quality of Life in America*. New York: Russell Sage Foundation, 1987. 这本493页的书包括内容广泛的参考文献、有用的历史数据和统计资料。这些数据大多来自1980年的调查，采用了简明易懂的表现方式。大多数内容反映了黑人的情况，但也有一章对移民方面的书籍做了比较。适合一般读者阅读。

Jaynes, Gerald David, and Robin M. Williams Jr., eds. *A Common Destiny: Blacks and American Society*. Washington, D.C.: National Academy Press, 1989. 一份有关美国自1940年以来的黑人社会经济地位及其变迁的报告，内容广泛。这本108页的书各章末包含有内容丰富的参考文献。适合一般读者阅读。

Levitan, Sar A., Garth L. Mangum, and Ray Marshall. *Human Resources and Labor Markets*. 2d ed. New York: Harper & Row, 1976. 这是一本有关人力资本问题的书，共631页，内容丰富。其中有很大的篇幅涉及少数种族的收入和就业问题。这部分内容对主要的歧视经济学理论做了清晰的描述。随后的章节涉及黑人就业和收入问题，以及西班牙裔美国人和美国土著居民问题。适合一般读者阅读。

Marshall, Ray. "The Economics of Racial Discrimination: A Survey." *Journal of Economic Literature* 12 (September, 1974): 849-871. 这是一本标准的有关种族歧视经济学理论和实证研究的参考书。该书用大部分篇幅分析了美国在20世纪60年代和70年代所做的主要工作。适合大学生阅读。

Sowell, Thomas. *Markets and Minorities*. New York: Basic Books, 1981. 这本141页的书是针对熟悉基本经济学概念的大学本科生编写的。该书涵盖了美国各类经济制度下种族和少数宗教团体的经历，包括工作、住房、政府待遇和奴隶制。全书是分析性的，但其中有大量有意思的史实。

1308

互参条目

Types of Discrimination，歧视的种类；Exploitation，剥削；Labor Economics，劳动经济学；Poverty，贫困；Productivity and Wages of Labor，生产率和劳动工资；Slavery，奴隶制；Reasons for Unemployment，失业原因；Wage Inequality，工资不平等。

乔伊斯·P·雅各布森（Joyce P. Jacobsen） 著
封北麟 译
贺力平 校

RATIONAL EXPECTATIONS
理性预期

1309 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：经济理论和货币理论

对未来的预期是怎样形成的，是任何在动态框架下研究人类行为的模型所要考虑的一个重要因素。理性预期假设就是利用所有可得信息使最佳推测成为可能。这个简单的思想在实证研究中非常重要，并且对理论模型具有极重要的含义。

主要术语

预期（EXPECTATION）：对一个变量的未来值的任何预测。

预测规则（FORECASTING RULE）：利用现有知识形成预期的任何技术。

模型（MODEL）：应用理论形成一种考察变量之间相互关系的方法。

代替变量（PROXY VARIABLE）：当真实变量不可测量时在回归方程中使用的可测变量。

回归（REGRESSION）：一个被解释变量和一系列解释变量之间的统计关系。

变量（VARIABLE）：其数值随时间改变的量。

综　述

几乎所有的经济决策都涉及在现在做出有关未来经济事件的决策。例如，今天购买股票的人会对其未来价格，即股票在未来出售时将实现的价格感兴趣。如果未来价格走高，那么购买者将得到资本收益；如果价格走低，那么购买者将遭受资本损失。不论是购买股票的决定，还是其他任何决定，其中最令人感兴趣的便是其尚未被意识到的发展。一个人无法预知未来，但可以形成对所研究变量的价值的一些猜测和预测。于是人们可以不依赖已知的、实际的价值而依赖于他们预期或推测的价值来做出决定。

有关预期的重要性的另一个例子是，农民在一季之初依据对收获时节市场价格——未知价格——的推测来决定玉米的种植。实际市场价格依赖于两个因素：收获时的需求和已部分地由季初玉米的种植量决定的供给。因此，实际未来价格取决于直到季末才能知道的变量。而且供给的数量还依赖于对收获时节价格的预期。许多教科书都通过假定农民猜测下一期的价格将等于最近一期的价格来建立这类"蛛网"问题的动态模型。然而整个系统会显示出摆动性和潜在的不稳定性。

约翰·F·穆斯（John F. Muth）指出这种适应性预期规则对于系统的动态演化来说并不合理，因为基于这种规则的预测有系统性错误。他认为农民可以通过利用历史信息改进他（她）的预测。如果能合理地形成预测，那么系统的动态演化会从根本上有所不同。

适应性预期与理性预期的问题在有关菲利浦斯曲线及政策是否会影响产出的宏观经济争论中非常重要。古典模型或市场出清模型用对价格的错误感知来解释对充分就业的短期偏离。其依据是预期需求和通货膨胀没有实际影响；只有由未料到的需求扩张所引起的意外通货膨胀才能提高产出。如果预期是由一些机械的或适应性的规则形成的，那么货币政策可能会在短期提高产出和通货膨胀。然而一旦适应了通

货膨胀预期，产出将回到充分就业或“自然”率水平，只有通货膨胀会受到影响。换句话说，菲利普斯曲线的消长关系仅是一个短期现象，长期的菲利普斯曲线是垂直的。

这种解释存在的一个问题是，它建立在系统性预测误差的基础上。“新古典”经济学家们将这种只有意外通货膨胀才有影响的理论与理性预期结合起来，以表明即使是短期的菲利普斯曲线也是垂直的。如果政策遵循任何建立在可得信息基础上的规则，那么私人主体就会知道这些规则。需求政策就会被完全预期到并因此而不会产生产出效应。换句话说，如果对自然利率的偏离来自预测误差，那么政策制定者就不能在理性预期下创造出持久的偏离。实际上，如果政策严格遵循一个规则，那么它不会创造出任何预测误差。对充分就业的短期偏离可能发生，因为总有一些无法预知的事件发生，但如果政策制定者没有内部信息，他们就无法抵消预测误差。最根本的含义是，政策规则对影响产出是无效的。

1310

这一宏观经济争论对最优政策也有影响。凯恩斯主义者长期以来一直主张政策应该是反周期的，这样有利于降低收入的波动性，而货币主义者则主张货币应该遵循一个固定的增长率。新古典理论认为规则无关紧要，货币通常没有产出效应。如果货币增长以一个不可预知的方式变化，那么它可能会有影响，但在这种情况下，实际政策是不稳定的，也不是反周期的。

有关理性预期的重要一点是，在其使用的不同模型的基础上所产生的各种理论和实证应用。古典凯恩斯主义关于政策有效性的争论使这一特征相当引人注目。在一个理性预期模型中，政策可以通过三种不同的方式产生作用。一种简单的方式是假设政策制定者拥有关于影响经济的冲击的内部信息，并能采取适当的行动；另一个类似的手段是假设政策制定者和私人主体拥有相同的信息，但私人主体受困于长期契约，因此不能自由地按所有新获取的信息行动；第三种方式是假设劳动力市场是非均衡的。在非均衡模型中，认为意外的政策改变的确有影响而被预期的政策无关紧要的新古典假设改变了其立场；意外的政策改变可能仍然有影响，但被预期的政策对产出的影响更大。

在实证研究中，衡量预期价值这一问题常常是一个巨大的绊脚石，因为可衡量的预期变量非常之少。即使调查数据存在，由于伴随着预期通货膨胀，在市场参与者做出经济决策时，所调查的数据在反映预期的可靠性方面仍然存在着问题。人工的手段，包括适应性预期，在替代预期方面可能是拙劣的，特别是因为许多这类手段都非常可能存在系统性预测误差。

理性预期假说使得研究者至少可以考察用来替代预期的任何手段的特性。如果一个经济主体所做的预测是其所能做出的最佳预测，那么这些预测必须有三个基本特性：它们必须是无偏的，即意味着平均预测误差必须是零；这些预测误差必须没有明显的时间序列特性，比如持续性；这些误差必须与预测者可观测到的其他历史信息不相关。如果这其中任何一个特性被违背，人们将有可能得到一个更加准确的预测。

理性预期假说只有在与由决定所研究变量的基本程序组成的模型结合时，才是科学的。在模型中，理性预期假说会得出一些非常强的实证含义。在模型正确时，它也使得研究者能够利用该模型来形成一个产生理性预期的方法。

一些研究者曾利用实际变量代替预期变量。这一方法可能看起来有些奇怪，因为理性预期假说承认有预测误差。如果研究者意识到这一事实，那么他（她）就得承认替代变量存在偏差。这种方法的优点是，这一特殊例子有一个非常简单的替代变量偏差，这样任何估计系数的偏差都能降至预测误差变动允许的范围内。

应　用

理性预期假说可被有效应用于五个经济研究领域。第一个是认为只有意外的需求变动才会影响产出的新古典争论。没有一些预期的建模方法，新古典的假设是无法被检验的。但当其与理性预期结合时，一个简单的检验就产生了。如果只有预测误差会产生对自然利率的偏离，同时如果预期的形成是理性的，那么对自

然利率的偏离就不应该与过去观察到的其他变量有关系。当用对产出趋势的偏离来衡量对自然利率的偏离时，这些较强的含义就会与数据不符。因此，三个假设的结合是有问题的：市场立即出清，预期的形成是理性的，以及对自然利率的偏离可以用对趋势的偏离来衡量。但哪一个假设是错误的还不清楚。

这一联合假设问题在对完美的资产市场模型所揭示的国际平价关系的检验中也是明显的。这些模型宣称，欧洲货币利率的微分仅仅是名义汇率的期望变化率，并且预期通货膨胀的微分同样等于这个名义汇率的期望变化率。因为预期通货膨胀和预期贬值都是不可测量的，这些命题的检验只能考察实际变化率。因此，对理论含义的偏离被看做是预测误差。

上述两种检验都存在对汇率的预期误差，并且通常高度的汇率可变性使得研究者不能否认任何一个平价关系。然而，这意味着理论的有效还是检验的低效尚未可知。将这两种想法结合起来意味着预期实际利率的差别为零。这里所涉及的唯一预测误差便是意外的通货膨胀。对实际利率差别的考察反映出它们并不满足关于完全资产市场和理性预期的联合假设。同样，哪一个假设应当受到指责尚无答案。

股票的市场价格是一种能让理论和理性预期假说看起来都符合事实的例子。金融理论表明，股票的市场价格由一定的基本原理决定，比如利率和预期未来现金流。如果一个投资者可以看透市场，那么他（她）就可以预测股票价格的运动，并从市场上获得很高的回报。当研究者试图以历史数据作为这些基本因素的替代变量来尝试预测股票市场的变化时，他们这样做的能力在本质上是零。很显然，与其把这看做是模型的一个失误，不如将它看做是让市场无效的观点更加坚定的证据。这种观点认为，所有可得信息都反映在市场价格上了，只有新信息才能用来解释当前的价格变动。上述解释同样表明一个人不可能系统地赢得市场，除非他有内部信息。即使以上解释为有效市场方法和理性预期的联合假设提供了一个有帮助的见解，但一些研究者仍利用理性预期说明，股票市场太不稳定以至于无法仅用基本原理来对它进行解释。

关于过度波动的问题同样出现在现代消费理论的理性预期检验中。持久收入和生命周期模型都认为现期消费不仅取决于过去的财富和当前的收入，还取决于预期未来收入。无论如何，没有关于预期未来收入的概念，模型是无法运作的。如果一个人可以洞察获得收入的过程，那么他便可以明白未来收入预期的含义以及消费的持久收入假说的含义。早期的研究表明，实际消费也过于易变因而不能被模型所解释。

20 世纪 80 年代早期里根政府的减税计划以及对它们将如何影响消费的预测，为理性地建立预期模型的理论与其他理论提供了一个极好的对比。生命周期模型讨论的一个问题是，减税是否会被认为是持久的。如果它们被认为是暂时性的，那么减征的税收中只有很少一部分甚至一点也不会被消费掉。例如，李嘉图等价会依据对未来政府支出水平的预期来提出这个问题，因为持久性税收必须等于持久性支出。如果预期支出不会下降，那么消费也不会提高。如果家庭预期未来支出会减少，他们就会相信减税是持久的，那么 20 世纪 80 年代消费的提高就可以得到解释了。理性预期对逐步引入减税计划这一事实也具有一定的含义。在适应性预期或其他一些机制规则下，消费会逐渐提高。然而在理性预期下，是否逐步采用减税计划不会有什么差别。消费会在预期减税计划被通过的时候立刻提升。实际通过的日期或执行计划不会有什么影响。消费甚至会在税收或支出降低以前提高。

消费的例子也为替代变量偏差的问题提供了一个实例。如果实际收入被用做持久收入的替代变量，但实际收入包含着短期收入的成分，那么有理由相信回归方程会低估持久收入与消费之间的关系。另一个例子是预期通货膨胀与名义利率之间的费雪关系式。古典货币理论认为预期通货膨胀不会影响实际利率。因此预期通货膨胀上升一个百分点会使名义利率提高一个百分点，并且预期通货膨胀对名义利率的回归系数应该为 1。然而大多数研究得到的系数小于 1。这个结果是否应该理解为模型错误的

证据？在这样做之前应该意识到，除非预期始终正确（它们当然不是），否则估算的系数将小于真实值 1。如果“通货膨胀的不确定性”——通货膨胀预测误差的可变性——的程度是已知的，那么我们就可以调整估算系数。

相关内容

理性预期假说影响了所有模型的一般特性、政策含义以及经济学家们进行实证研究的方法。尽管它有如此巨大的作用，但这一假说已经受到了大量的批评，其中一些批评是由那些不接受新古典观点的人提出的。但那些批评也许应该在市场出清假设下进行衡量。若不与一个具体的模型结合，理性预期假说本身没有任何意义。因此它不能代替谨慎的模型构建。即便如此，仍然有数不清的对假说本身的批评。一种批评是，人们不会也不可能注意到所有相关的可得信息。即使他们可以做到这一点，信息的处理也是个问题。理由是一般人没有足够智力去处理所有信息，也因为这样做成本巨大并且非常浪费时间。

从这一主题可以发展出两个领域的研究。第一个是权衡形成真正理性预测的成本与收益。如果收集和处理信息的成本非常大，但能创造出一些价值，那么可以从最大化净收益的角度来定义最经济的预测规则。这种规则可能不是最大限度的理性，但也不太可能显得太幼稚而类似于适应性预期。第二个潜在研究领域是异质预期的概念。大多数理性预期模型都假设所有经济主体都拥有相同的信息，并且用同样的方式处理信息。在这种情况下，每个人都会做出相同的预测。如果那个假设是错误的，那么经济主体将会有不同的预期。

一个相关的主题是关于循环过程与全新过程的观点。若想要洞悉相关变量的模式，经济主体就会被要求以一些有规律的方式重复相关情境。但是，在某些场合下，一系列发展将与历史上所观察到的任何情况都没有相似之处。在这种情况下，经济主体可能需要一些时间来“学会理性”。有人会争论说，一项新的政策规则会暂时引起持续的预测误差，并因此产生理性预期模型未预测到的影响。这一理论可以看成是卢卡斯批判在理性预期方面的应用。政策制定者们自己能不能预测到政策变化所带来的影响？正如罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas）所怀疑的，即使他们能够预测到政策变化的影响，在经济主体学习新的制度的时候，他们从前形成的预期方法可能已经被更多非正式的规则所取代了。这种代替会促使设想中的固定“结构”也发生改变，即使政策制定者原本期望该结构可以持续下去。经济主体如何形成预期，以及他们的预测规则如何随时间的推移而发展，是政策规则形成中的一个关键要素。如果政策建立在经济主体无法最终掌握政策规则的错误信念基础上，那么政策不具有最初预想的效果是非常有可能的。

参考文献

Attfield, C. L. F., David Demery, and N. W. Duck. *Rational Expectations in Macroeconomics*. Oxford: Basil Blackwell, 1985. 一本非常出色的教科书，将理性预期应用于宏观经济问题的分析中。适合本科学生阅读。

Begg, D. K. H. *The Rational Expectations Revolution in Macroeconomics*. Oxford, England: Phillip Allan, 1982. 这本书因其探索了理性预期在经济理论中的作用而值得被推荐。该书理论性非常强，不适合普通读者阅读，但可以推荐给高年级本科生和研究生阅读。

1313

Lucas, Robert E., and Thomas J. Sargent, eds. *Rational Expectations and Econometric Practice*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1981. 这本期刊文章的合集包括理性预期方法在实证和理论经济学领域中的应用。同时也包括约翰·F·穆斯最初的论文。适合高年级本科生和研究生阅读。

Sargent, Thomas. *Rational Expectations and Inflation*. New York: Harper & Row, 1986. 新古典经济学方法的一位最主要的开创者解释了为什么理性预期观点会支持美国总统罗纳德·里根（Ronald Reagan）和英国首相玛格丽特·撒切尔（Margaret Thatcher）所做的

反通货膨胀努力。尽管有一些正式的模型，但该书的口语化叙述方式使其生动有趣，一般读者也可以读懂。

Sheffrin, Steven. *Rational Expectations*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1983. 一本非常出色的介绍理性预期方法的初级读物。适合一般读者阅读，但也可作为本科生和研究生的入门教材。

互参条目

Business Cycles，经济周期；The Consumption Function，消费函数；Correlation and Regression Analysis，相关分析和回归分析；Exchange Rates and Interest Rates，汇率和利率；Forecasting，预测；The Phillips Curve，菲利普斯曲线；Purchasing Power Parity，购买力平价。

小 J·哈罗德·麦克卢尔（J. Harold McClure, Jr.） 著
肖 鸣 译
何 璋 校

RATIONING
配　　给

经济学类别：产业经济学
研究领域：经济理论；产业组织和公共政策

配给是一套程序，用以决定如何将短缺的商品和服务分配给消费者。配给制常见于战争时期，通常与价格上限一起应用于必需品分配。

主要术语

黑市（BLACK MARKET）：非法交易产品以避免政府控制，例如价格限制和配给。

囤积（HOARDING）：消费者预期短缺将到来而贮藏商品的行为，其后果是进一步加剧短缺。

市场出清价格（MARKET CLEARING PRICE）：在发生短缺的情况下，价格上升最终会使供给与需求达到平衡。

最高限价（PRICE CEILING）：政府所确定的一个商品或服务的最高价格，该措施阻止价格上升到市场出清价格。

配给点系统（RATION POINTS SYSTEM）：一个配给系统，在该系统中，消费者被分配到一定数量的点，这些点可用来购买若干商品，每件商品都有相应的固定价格。

综　　述

配给的典型定义是，把供给有限的商品分配给想更多地拥有这些商品的消费者。当消费者想购买的商品总量超过在协定价格下可供给的商品（或劳务）数量时，就需要实行某种类型的配给。例如，在这种短缺情况下，如果价格限制阻止市场价格上升到市场出清价格，那么就必须使用一些配给程序来分配可供给商品。此种配给程序可以由政府授权强制执行或由市场上的买卖双方促成。

通常，在自由市场情况下，可以通过令价格上涨来避免短缺。价格上涨把可供给商品“分配”给愿意并且有能力付更高价格的购买者。一些消费者节约使用这种商品；一些消费者将寻找替代品；一些消费者将放弃使用这种商品。例如，如果家庭供暖燃油价格大幅上涨，一些消费者将会调低自动恒温器的温度或安装更好的保温设备，一些消费者可能购买柴炉供暖，另外一些将被迫忍受寒冷。价格上升会使供给与需求在市场出清价格下达到平衡，但却给低收入阶层造成了极大的痛苦。在这种情况下政策反应可能是实行价格限制，因此需要某种形式的供给体制。

配给制广泛应用于战争时期，此时许多基本商品因军需或进口阻断而发生短缺。在第二次世界大战时期，所有主要参战国，尤其是德国，都广泛地使用配给制。然而应该认识到，某种配给制的实现条件是产品的价格要保持在低于市场出清价格的水平。如果实行房租管制，则可以通过排队来分配公寓。如果受欢迎的体育赛事或音乐会的票价低于市场出清价（通常是这样），票就会被分配给排队时间最长的人。这些活动的组织者可以制定更高的票价且仍能卖出所有票，但他们喜欢由过度的需求所达到的宣传效果而不想由于投机行为而疏远了购票者。

政府正式批准的配给通常因为两个主要原因而实行：一是为了实现紧缺必需品和服务的

更公平分配。如果允许自由市场在此情况下发挥作用，价格将会大幅上涨并迫使低收入消费者做出最大牺牲。配给的客观目标是在所有收入阶层更平等地削减消费的同时保证大多数消费者至少能够获得一些产品和服务。二是为了防止囤积商品：短缺导致进一步的短缺预期。消费者对短缺的自然反应是购买尽可能多的产品并贮藏起来以备将来使用。囤积的后果是，需求猛增，短缺更严重，并且产品的分配更不平等。许多人的小规模囤积加剧了 1973 年的汽油短缺。有效的配给制通过限制任一时期消费者的购买数量来防止囤积。

1315

政府控制下的配给可通过多种方法实现。根据诸如需求或职业的战略重要性这样的标准，政府配给委员会可以就一定数量的产品发放认购证。例如，在第二次世界大战时期的美国，购买汽车轮胎，首先满足医生、政府官员和其他提供基本服务的人。最初牧师并不在这一名单上，直到引起公愤，尤其是在南部乡村，政府才宣布牧师也是基本服务的提供者。第二次世界大战时期的苏联颁布了五种不同的面包配给方案，从军工业的体力劳动者每天 28 盎司一直到 12 岁以下的儿童每天 14 盎司。另一种配给方法是分配配给点，这些配给点可用来在指定时段购买各种产品。例如，1943 年 12 月，一个美国的消费者可以以 0.13 美元和 5 个绿色点（绿色是配给票的颜色）购买一罐重 20 盎司的青豆，或者以 0.11 美元和 4 个棕色点购买一罐重 24 盎司的番茄汁。这一方法是为了把配给点价格定得足够高从而使分配的点数刚好够购买可供商品。

事实上，每一个消费者都可以感觉到广泛实施的配给计划的影响。消费者自由就在于做出合理的牺牲以确保有限商品的最佳使用。因为只对必需品实行配给，许多消费者发现他们有额外的资金来购买其他商品或进行储蓄。配给计划由庞大的官僚机构管理，而政治因素则可能会显著影响该机构的决定。任何配给计划的最终成功都有赖于计划管理者的技巧和对黑市交易活动的控制。一些黑市交易不可避免，因为短缺的产品能够以更高的价格卖给需要更多该产品的消费者。

在一定程度上应该鼓励黑市交易，从而使产品供给分散到许多生产商和零售商手里。关键因素是公众对配给计划的支持程度。战时的爱国主义可能导致公众对配给计划的广泛接受和支持，而在和平时期这是无法接受的。黑市交易可以通过严格执法得以遏制；为了阻止黑市交易活动，不仅要对行为人实施严厉的惩罚，还应使其有很高的概率被抓并被判刑。

应　用

第二次世界大战时期，配给事实上存在于每个美国消费者的日常生活中。很多消费品的供给因资源转移到军用而受到限制，而消费者的收入却因战时繁荣在上升。物价控制用于阻止此类短缺，以防止通货膨胀继续上升。在这种情况下，为防止囤积并确保某种程度的公平分配，采用配给制是唯一的方法。如果没有实行配给，物价控制系统可能就不会起作用，因为存在巨大的需求压力，且公众不会支持没有设法实现某种程度的公平分配的计划。

因为预期天然橡胶的进口量会大幅下降，美国物价管理局（OPA）从 1942 年 1 月开始对汽车轮胎实行配给。潜在的轮胎购买者必须到当地的配给委员会申请领取购买许可证。这种许可证计划也用来配给汽车、打字机、炉子、自行车和胶鞋这几类产品。个人需要以及从事的职业是否被认为是基础性的，是当地配给委员会做决定时使用的一般标准。

配给券被用在诸如汽油和许多经常购买但数量相对较少的食品之类必需品的分配上。对于燃油和汽油，每张配给券或票（大小与邮票差不多）可购买物价管理局规定数量的油。这些配给券不能转让——要求汽油票持有者在所有的票上写下汽车牌照号码以防止倒卖。诸如咖啡和糖之类的食品也实行配给券分配。物价管理局据以分配配给券的标准有多种。例如，给予个人消费者相同数量的糖的配额，而餐馆、学校、其他机构和需要使用糖的工业部门则根据过去的使用量和现在的需要来确定配额。最复杂的配给券分配系统是家庭供暖燃油计划。分配给每家每户的配给券数量取决于当地的气

1316

候条件、房屋的大小、过去的使用量，使用的油炉的类型。如果天气出乎意料地暖和或寒冷，还需做进一步调整。初次发放燃油配给券给当地配给委员会带来了几乎难以应付的工作量。

使用配给券的另一种配给方法是配给点系统。发放的每本彩色配给券簿中都有一定的配给点。物价管理局将控制配给券的数量并根据配给点来给各种食品定价以期平衡罐头食品等一系列产品的有限供给。配给券最常见的面值是 8 点、5 点、2 点和 1 点。购买商品时除了付货币价格之外还需付固定的点价格，并且每一种配给券只能用来购买特定系列的产品。配给券也有有效期，过期无效。这样一来，物价管理局就可以通过发放的配给券数量、点价格以及配给券的有效期来增加或限制消费。这种配给点系统用在两大计划上：加工食品的配给计划以及肉类、奶油、脂肪和油类的配给计划。

这一复杂计划由超过 5 600 个当地配给委员会和区委员会管理。保存记录和数配给券给商家带来了沉重负担。商家从供货商处进货也要使用这些配给券。这种配给“货币”与流通货币并行；消费者在零售店“花”配给券，零售商再使用配给券来向批发商购买商品以补充存货。如果零售商在黑市非法以高价出售配给商品（没有配给券），那么他补充库存的能力将减小。

黑市交易对物价管理局的配给计划来说是一个广泛而持续的问题。一些销售者为高额利润所吸引，一些消费者想获得高于配给的份额。当然，犯罪分子也被黑市交易所吸引。配给的商品成为盗窃和抢劫的目标。然而法律的实施，辅以公众对战争的普遍支持，在努力控制着黑市交易问题。

尽管存在着诸如管理者误算、配给计划的高成本等问题，人们一致认为配给计划达到了它的目标。尽管价格水平在 1939—1945 年间上升了 1/3，可是囤积现象得到遏制，消费受到限制而价格却没有飞涨。在 1939—1944 年间，储蓄占可支配收入的比率从 9% 提高到 23%，这表明过剩购买力转换成了储蓄。配给成功地限制了消费，同时又把生产资源转移到了巨大的军备建设中。

相关内容

配给体系用于政府最高限价或私人商业实践中，以使价格保持在低于市场出清价格的水平。配给计划在战时正常供给被切断、对许多基本商品的军需高涨时广泛使用。然而政府实行的配给是在任何必需商品或劳务发生严重短缺时的一种政策选择。

在石油进口严重中断时就使用过配给。石油是一种关键的能源，美国一直深受石油问题的困扰，进口的石油数量巨大且不断增加。由于 1973 年石油输出国组织的石油禁运，联邦能源署（Federal Energy Administration）草拟了有关汽油和燃油配给的建议书。如果出现重大的石油供给中断，类似的应急计划就会生效并成为实际的政策。然而，由于实行汽油配给的费用、复杂性以及执行问题，只有供给问题（和价格增长）十分严重时，才能实行配给。任何这种配给计划都很可能与第二次世界大战时实行的配给类似，除了对没有使用的配给券实行“白市”以外；这将允许把配给券送给他人或出售，从而鼓励对可获供应品的有效利用，并且不再需要强制执行禁止非法转让配给券的法令。较小的供给中断很可能通过允许自由市场的价格上涨来配给产品，与此同时，向受价格上涨因素影响最大的人群提供补贴。自 1981 年以来实行的一个此类补贴计划是第二十六号低收入能源补贴（Title XXVI Low Income Energy Assistance）。该计划的一个主要目标是帮助低收入家庭购买供暖燃油。

1317

可能最难但又必须处理的配给问题涉及医疗服务。可能获得的昂贵的、挽救生命的医疗服务有限，但是应该用什么方法来决定谁接受这些医疗服务？联邦和州政府参与这类决策，因为是它们确定了医疗补助计划（面向低收入家庭）和医疗保险制度（面向老年人）下各种治疗的补贴水平。例如，1987 年在俄勒冈州立法机构投票决定取消昂贵且只能使极少数人受益的用来挽救生命的器官移植医疗补助基金，这样就可以增加低收入孕妇享受的医疗服务。

老年人的医疗配给仍然是一个政策难点。

1988 年医疗保健卫生的费用达到国民生产总值的 12% 而且在继续增长。由于医疗费用飞涨，预期寿命延长，2010 年后，“婴儿潮”时出生的大量人口将退休并享受医疗保险，医疗保险基金预计到 2000 年将被耗光。由于产生了这些发展趋势，在这种趋势下，不可避免地要对用来挽救生命和延长寿命的医疗服务按一定标准实行配给。很显然社会没有足够的资源来使每个人都享受最好的医疗。是否应该减少分配给高龄老人的昂贵的、旨在延长寿命的治疗以便释放资源给年轻的患者从而使得资源得到更有效的利用，这可能是 21 世纪政策制定者将面临的难题之一。

参考文献

Campbell, Colin D., ed. *Wage-Price Controls in World War II: United States and Germany*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1971. 这是一本战时经济读物汇编，包含两篇论述配给的精彩文章：哈维·曼斯菲尔德（Harvey Mansfield）等所写的“消费者商品配给制”以及利奥·彻恩（Leo M. Cherne）所写的“美国的黑市”。

Galbraith, John Kenneth. *A Life in Our Times*. Boston: Houghton Mifflin, 1981. 该书是美国物价管理局的主管官员写的对战时经济管制的整个过程的有趣观察的回忆录。第 8 章至第 12 章是关于经济管制过程的描述，对政治和管理上的问题做了可读性极强且有趣的叙述。

Harris, Seymour E. *Price and Related Controls in the United States*. New York: Da Capo Press, 1976. 该书分析了第二次世界大战的经济管制，并提供了很多论述配给如何支持价格管制计划的事例。第 21 章“配给和价格”对二者之间的关系进行了技术性较强的讨论。

Lipsey, Richard G., Peter O. Steiner, and Douglas Purvis. *Economics*. 8th ed. New York: Harper & Row, 1987. 这是一本经济学基础教科书。该书对配给、物价控制和黑市做了精彩而简要的讨论（第 100～102 页）。类似的讨论也可在该书的其他版本或任何经济学基础教科书中找到。

Reagan, Michael D. “Health Care Rationing: What Does It Mean?” *New England Journal of Medicine* 319 (October 27, 1988): 1149-1151. 该文对医疗服务配给的基本问题作了精彩的介绍。包含了关于该主题的大量参考文献。

互参条目

Health Economics，卫生经济学；Market Price，市场价格；Price Ceilings，最高限价；Shortages，短缺。

罗伯特·F·斯托弗（Robert F. Stauffer）著
尹佳璇　译
贺力平　校

THE REAL BALANCE EFFECT
实际余额效应

1318 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：货币理论

实际余额效应发生在人们所持有的货币数量大于在当前收入、价格和利率水平下他们愿意持有的数量的时候，并且这部分超额货币供给常用来购买商品和劳务。具体来说，它常指价格水平的下降提高了所持有货币的购买力并因此刺激了更多的消费的情形。

主要术语

内部货币（INSIDE MONEY）：诸如银行存款之类的货币形式，它们是一个经济单位的资产但却是另一个经济单位的负债，因此不进入国民财富计算范围。

名义货币数量（NOMINAL QUANTITY OF MONEY）：人们持有的通货和存款的金额，未经任何价格水平的调整。

外部货币（OUTSIDE MONEY）：诸如金币或银币之类的货币形式，它们只是持有者的资产，不是任何人有意义的负债，因此可算做是国民财富的一部分。

实际货币余额（REAL MONEY BALANCES）：经过价格水平指标调整的人们持有的通货和存款，反映所持货币的购买力。

（价格变化的）财富效应［WEALTH EFFECTS (OF PRICE LEVEL CHANGE)］：价格的某种变化（例如下降）将导致人们所持外部货币实际购买力的相反变化（比如上升），这会提高他们感知的实际财富以及他们在商品和服务上的开销。

综　述

经济学家们习惯上将货币需求看成是一种对实际货币余额的需求。货币需求是指平均程度上人们愿意（并且能够）持有的通货和存款的数量。对货币的需求数量主要取决于人们的实际收入、价格水平、利率以及对通货膨胀和其他未来事件的预期。传统观点认为，人们期望持有的货币等于一定数量的商品和服务。如果价格水平翻一番，人们将需要两倍于原有的（名义上的）货币来保持对相同数量的实际商品和服务的支配。

一项预期外的现金流入（比如彩票中奖）或者经济环境的变化都会使得人们发现他们自己拥有的现金比期望的更多。一个简单的调整方法是用超额的现金购买商品和服务，另一个主要方法是用超额的现金购买金融资产（股票和债券）、发放贷款或者偿还债务，所有这些做法都会引起金融市场资金流入的增加。另一方面，如果人们持有的通货和存款比他们想要持有的数量少，一种调整的方法是降低在商品和服务上的花费以得到更大的现金余额。另一种选择可以是通过借债或出售金融资产来获得更多现金。

对于经济系统整体来说，联邦储备委员会的行为可使货币供给稳定地上升，导致货币供给超过货币需求的情况发生。如果实际余额效应显著，新增货币将会使对商品和服务的支出大量快速地增加，并极大地刺激总需求。另一方面，如果人们让超额的所持现金主要流入到金融市场中，对总需求的刺激可能会小一些，

起作用也慢一些。

为实际余额效应理论提供严格基础的努力采取了两种形式，这两种形式有着极其不同的含义。一种形式强调“财富效应”（一些经济学家使用的术语“财富效应”与“实际余额效应”可以互相替换）。这种方法强调两个条件：第一，当人们所拥有的实际财富越来越多时，消费支出（也可能是投资）往往也越大。第二，货币余额在一定程度上是人们财富的要素；但这种方法也有一些问题。所有类型的货币都可以被认为是货币持有者所拥有财富的一部分。然而，当试图估算全部人口的财富时，就会发现大部分金融形式的财富会被抵消，因为它们是一个人的资产但却同时是另一个人的负债。因此，如果银行存款的增加对应于人们欠银行的债务的增加，则不能提高实际国民财富。为解决这一问题，经济学家们区别了“内部货币”

1319

和“外部货币”。内部货币是一个人的资产但却是另一个人的负债，因此不属于实际国民财富。外部货币主要由通货组成。尽管在某种意义上通货是政府的负债，但它被认为不具有与可比的私人债务相同的对私人支出的负面作用。因此，外部货币被认为是实际国民财富的一个组成部分。

然而，这种“财富”区分方法无助于解释经济是怎样对货币供给的增加进行调整的。货币增长通常是美国联邦储备体系在公开市场上购买美国的证券所引起的。这一操作创造出了对美国联邦储备体系的存款索取权这种形式的高能货币。然而，公众所持有的联邦政府证券减少的数量与他们的存款增加的数量一样，因此，他们的财富并没有增加。银行体系随后便能以所增加的高能货币的乘数来扩张贷款和存款。但同样，人们欠银行的债务与他们所持有的存款增长的数量相同。

另外一种方法可以被称为“非均衡实际余额效应”。在这种观点中，每个部门在商品和服务上的支出被认为依赖于该部门所持有的超额货币，以及其他标准的决定因素，比如收入、价格、利率和预期。非均衡方法可以用于所有类型的货币而不用考虑它们对财富的效应。财富效应通常只局限于消费支出，而非均衡实际余额效应不仅可以影响消费，还影响投资支出。因而这一方法可以解释货币供给增加如何引起总需求的巨大而快速的增长。

应　用

实际余额效应可用于帮助分析任何货币供给或者货币需求发生变化的情况。如果实际余额效应较大，货币供给相对于所持货币需求的增加，将导致对商品和服务总需求的增加；这一结果可能通过对财富的影响发生。外部货币的增加会提高人们所感知的财富，并刺激他们更多地支出。但如果货币的增加主要来自于内部货币，可能就不会发生更多的支出。实际余额效应的非均衡观点更加简单也更容易引起总需求的巨大和快速增加；这里没有涉及复杂的调整过程。人们发现他们持有的货币比他们希望持有的更多，一个简单的减少所持货币的方法便是把超额的现金花费在商品和服务上。

这种方法与约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）的《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*, 1936）所提倡的货币调节观点形成了对照。凯恩斯强调调整是通过金融资产（债券）市场发生的。货币供给的增加会提高对债券的需求并导致债券价格的上升以及利率的下降。这一变化反过来又会降低资本成本并有助于刺激投资支出的增加，直接提高总需求，同时由于收入的提高刺激了更高的消费，还会发生乘数效应。但凯恩斯相信，这一过程充满延误，因此货币扩张对总需求可能只有相对较小的影响。

然而从20世纪60年代开始，计量经济学研究就表明，总需求常常对货币数量的变化做出巨大而快速的反应。其他研究试图确定利率对货币扩张有负向反应，但却发现这样的效应很小甚至不存在。明显的实际余额效应的存在也许是总需求对货币扩张有巨大而快速反应的一个可能的解释。

实际余额效应也有助于解释1930—1933年大量美国银行倒闭显著减少了人们所持货币的时候，支出是怎样被迫降低的。正如克拉克·

沃伯顿（Clark Warburton）所说，“由于现金余额的缩小，个人和企业需要尽可能地推迟支出。”

实际余额效应也可用于分析货币需求的变化。价格的下降可以减少保持一定量的实际购买力所需的名义现金数量。如果名义货币数量没有变化，则较低的价格水平可以提高实际货币余额，并因此可能刺激更高的商品和服务需求。如果对通货膨胀的预期增加，人们合意的货币持有量可能也会下降。预期价格上升意味着预期货币的价值会降低。这样的预期可以刺激人们更快地支出并持有更少的现金。如果超额的货币主要流入了商品和服务市场，它可能会产生某种预期的通货膨胀。然而，如果超额的货币主要流入了金融市场，总需求的反应可能更小也更慢。

1320

相关内容

唐·帕廷金（Don Patinkin）在他的《货币、利息和价格》（*Money, Interest, and Prices*, 1956, 1965）的各版中发展了实际余额效应的概念，并详细地进行了解释。从20世纪30年代开始，由这一概念发展出一场激烈的关于将价格弹性作为治疗严重经济萧条的一种可能手段的争论。许多经济学家［包括戈德弗里德·哈伯勒（Gottfried Haberler）和A. C. 庇古（A. C. Pigou）］认为，通过实际货币余额效应，下降的价格水平会有助于恢复总需求。下降的价格会增加所持货币的实际购买力，并刺激人们对商品和服务的消费。

帕廷金的书致力于将实际余额效应纳入到一个综合了微观和宏观因素的强大理论体系中。他认为实际余额效应是货币理论的一个必不可少的要素，其对于解释将价格水平维持在均衡水平的调节机制是必需的。如果价格相对于成本和需求这些潜在的决定因素“过高”的话，那么在预先确定的名义货币量下，高价格就会降低实际购买力。购买者将不能或不愿购买销售者愿意提供的数量；因此销售者会降低价格以提高销售量。在相反的例子中，如果价格“过低”，预先确定的货币供给量就会拥有更大的购买力，购买者想要的商品和服务比销售者愿意提供的更多；因此价格会上升。只有均衡的价格水平会使合意的实际货币余额与可得的名义货币供给相等。

帕廷金认为，不考虑实际余额效应的经济理论无法研究一般价格调节的问题，常见的消费者需求理论的表述都由于忽略实际余额效应而存在缺陷。常见的表述都是通过消费者的偏好、消费者的实际收入以及相关产品的价格来解释产品需求。这样的理论通常假定，既然所有价格和货币收入同时成比例变化时，实际收入会保持不变，那么需求也保持不变。在这样的理论中，没有一个使需求对所持货币超额或短缺做出反应的机制。帕廷金提出了一种扩展的消费者需求理论，在这种理论中实际余额效应被加入到其他决定因素中。

这种理论的另一种表述方法是，正是实际余额效应使商品和服务的总需求曲线向下倾斜（意味着需求的数量随着价格水平的下降而上升）。总需求曲线的构造通常是建立在这样一个假设基础上的，即在曲线的任何一点上名义货币数量都相同，并且在该曲线的任何一点上货币需求都等于不变的货币供给。为保持货币需求不变，价格水平的任何上升都必须被需求量的下降所抵消，由此便描绘出一条向下倾斜的曲线。实际余额效应还是决定货币供给增加将导致总需求曲线移动多少的重要因素。

帕廷金的书的第1版（1956）强调了实际余额效应的非均衡，而第2版（1965）则强调了以财富为基础。后者使其成为一个更优美的理论表述，但不幸的是它在实际中似乎不是那么重要，因为一个人的大部分货币由银行存款这种不属于实际国民财富的“内部货币”组成。

帕廷金总结说，尽管实际余额效应可能会刺激需求，但这个调整过程将会很长并且很艰难；更快捷的补救方法可以在扩张性货币和财政政策中找到。许多经济学家都注意到下降的价格会增加债务负担和导致银行破产，这个过程曾经严重地恶化了20世纪30年代的大萧条。

20世纪80年代所进行的一些经济分析模式在某些方面与实际余额效应一致。其中一个理论认为，消费和投资会服从于“流动性限

制”。另一个模型将宏观经济理论建立在支出由“预付现金”为消费融资这一要求的基础之上。1321 在这两个例子中，支出都被认为受到人们所持现金和借债能力的约束。任何提高人们所持现金价值的过程都会放松约束并因此刺激消费。

参考文献

Gordon, Robert J., ed. *Milton Friedman's Monetary Framework*. Chicago: University of Chicago Press, 1974. 正如唐·帕廷金在一篇批评性文章中所指出的（特别是第 119～120 页），弗里德曼在对自己的研究的总结中包含了实际余额效应。然而弗里德曼拒绝承认这是他正在从事的工作。

Niehans, Jurg. "Metzler, Wealth, and Macroeconomics: A Review." *Journal of Economic Literature* 16 (March, 1978): 84-95. 一篇技术性较强但通俗易读的评论，批判了强调货币是财富组成部分的那类实际余额效应。尼汉斯（Niehans）强调非均衡方法更有道理也更有说服力。

Patinkin, Don. *Money, Interest, and Prices*. White Plains, N. Y.: Row, Peterson, 1956. 2d ed. New York: Harper & Row, 1965. 该书是关于实际余额效应的权威性成果。实际余额效应被纳入到一个发展成熟的微观—宏观理论模型当中。强调的重点从非均衡方法（第 1 版）转移到基于财富的方法（第 2 版）。

Patinkin, Don. "Price Flexibility and Full Employment." *American Economic Review* 38 (September, 1948): 543-564. 该文回顾了关于总需求下降时价格下降是否可以恢复充分就业的争论。实际余额效应正是从这个情景中产生的。

Trescott, Paul B. "Patinkin and the Real Real-Balance Effect." In *Perspectives on the History of Economic Thought*, edited by Donald A. Walker, vol. 2. Brookfield, Vt.: Gower, 1989. 一份很好的入门材料。这篇文章概述了不同经济学家对实际余额效应的态度，强调了基于财富的观点和非均衡观点的差异。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Monetary Equilibrium and Disequilibrium，货币均衡和非均衡；Demand for Money，货币需求；The Money Supply，货币供给；Wealth: An Overview，财富综述。

保罗·B·特雷斯科特（Paul B. Trescott） 著
肖 鸣 译
何 瑋 校

THE REAL BILLS DOCTRINE
真实票据学说

1322 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：国际金融和货币理论

真实票据学说是这样一个命题：如果银行将它们的贷款活动限于以存货所有权为担保的短期存货贷款，那么在贷款活动中创造的银行货币将只能满足交易需要，而不会导致价格上升。这个学说已经被应用于商业银行和中央银行。

主要术语

中央银行（CENTRAL BANK）：政府所有或者政府控制的银行，由该银行来监管和支持银行系统并执行货币政策。

可兑换性（CONVERTIBILITY）：以固定价格将一种资产转化成另一种资产的合法权利。

贴现（DISCOUNTING）：以有价值的资产的所有权为担保提供的贷款；在发放贷款时就已经从本金中扣除的贴现贷款的利息。

法定货币（FIAT MONEY）：被宣布为法定支付手段的纸币，不能兑换为任何实际商品，比如黄金或白银。

真实票据（REAL BILL）：对实际商品，比如产成品或原材料等商业存货的所有权的要求。

综　述

真实票据学说认为，在贴现真实票据（以实际存货的所有权为担保的贷款）的过程中创造的货币不会形成通货膨胀。银行通过发放贷款，创造了可开支票存款形式的货币。真实票据学说认为，真实票据贷款创造的货币仅仅足够满足交易的需求；也就是说，以真实票据为保证的贷款创造的货币，只够用来为已经生产出来的真实商品的购买提供资金，因为货币创造和实际产出以同样的速度进行，所以新创造的货币不会产生价格上涨的压力。

真实票据学说已经被应用于商业银行和中央银行的贷款活动中。作为一种货币政策理论，真实票据学说认为，中央银行仅通过贴现优质的真实票据来发行中央银行货币，这样就可以将银行体系内货币的数量限制在生产和以不变价格交易所需的资金数量范围内。在完全以政府纸币为基础的体系（法定货币体系）中，银行的货币（可以开支票的存款，或者在早期指银行票据）数量受到中央银行的货币数量限制，因为银行必须能够在需要的时候将它们的存款兑换成中央银行货币。因此，中央银行通过适当地控制中央银行货币的数量，就可以限制银行系统创造的货币的数量。

按照19世纪早期英国银行家亨利·桑顿（Henry Thornton）的看法，在信用货币体系中，作为一种货币政策理论，真实票据学说是不合逻辑的。在他的著作《论大不列颠纸币信用的本质和效用》（*An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain*，1802）中，亨利·桑顿提出了三点针对真实票据学说的反对意见。首先，被贴现的合格票据的数量不仅依赖于生产的产品数量，而且还取决于这些产品被销售的频率。产品每出售一次，就产生了支付用的票据，之后这些票据可能会被贴现。例如，一个纺织品厂商将

布料发运给一个批发商，作为回报，它会收到支付布料票据的承诺。厂商把票据贴现，作为回报又收到了新创造的存款货币，批发商将布料销售给零售商，也获得了零售商到期支付票据的承诺，如果批发商将此票据贴现，那么同样的一批布料成了两张贴现票据的保证，新创造的存款货币的数量是生产的产品价值的两倍。

其次，桑顿指出，真实票据学说忽视了这样一个事实，即货币扩张本身增加了对商品的需求并推动了价格的上升。当商品价格上涨的时候，对贴现贷款的需求也会自动增加。更高价格商品的票据贴现创造了更多的货币，推动价格的进一步上升。因为真实票据贴现创造的货币数量是与商品的货币价值联系在一起而不是与商品的实际数量联系在一起的，因此贴现创造的货币数量没有实际限制。

最后，桑顿注意到，真实票据学说忽视了利率的作用。如果银行对票据的贴现利率低于商品生产的预期收益率，那么对贴现贷款的需求是无限的；生产者会发现借入更多的借款并扩大生产总是能够获得利润，因为每单位产出的利润率超过了生产该单位产品所需资金的利率，在这样的情况下，价格以不断增加的比例上升。

1323

真实票据学说的许多坚定的支持者也主张金本位制。在金本位制下，货币的价值与黄金的实际数量联系在一起，例如，许多年以来，黄金的美元价格为每盎司 35 美元。因为世界每年的黄金存量几乎没有变化，将货币的价值与黄金联系起来往往会稳定货币的价值，因此，在金本位制下，贴现真实票据不会像在法定货币体系下那样导致价格不稳定。在金本位制下，真实票据学说在商业银行中的应用是它要求只发放以真实商品的所有权为保证的短期贷款。

应　用

1797 年至 1819 年英国出现了一个真实票据学说的经典案例。在 1797 年 2 月之前，英国实行的是金本位制，英国的货币英镑可以按固定的比率兑换成黄金。因为担心法国人侵而引起的银行恐慌，致使英镑的这种可兑换性在 1797 年 2 月结束。自从 1793 年以来，英国与法国就处于交战状态，但是直到 1797 年 2 月，英国公众才真正担心法国的入侵。当法国入侵军队登陆的流言开始传播的时候，英国人开始将他们的银行票据兑换成黄金铸币，这迅速地耗尽了英格兰银行（Bank of England）数百万英镑的黄金储备，英格兰银行是一家私人所有的银行，充当着英国中央银行的角色。为了避免英格兰银行的破产，英国议会中断了英格兰银行票据对黄金的可兑换性。

尽管英格兰银行不必再把它的银行票据兑换成黄金，但是其他银行在需要的时候，必须将它们的票据和存款兑换成英格兰银行的票据。因此，英格兰银行的票据成了基于信用货币体系的中央银行货币。

英格兰银行的董事们认识到，为了控制英格兰银行投放到流通中的货币数量，他们必须采取一些政策，他们将真实票据学说作为他们的货币政策的理论基础。董事们认为，尽管票据不能兑换成黄金，只要货币的发行是通过贴现有效的短期真实票据进行的，英格兰银行就不会过量发行银行票据。因为除非是出于商业生产的目的而需要资金，否则没有人愿意支付利息来借款。因此，他们主张，英格兰银行不能发行太多的货币（这样会引起通货膨胀），因为没有人愿意为贷款支付利息，除非是需要资金用于生产。

银行董事们的主张遭到了金银通货主义者的立即反对，金银通货主义者认为，只有在纸币和存款货币可以兑换成真实商品比如黄金的情况下，货币的价值才可以得到保护。桑顿的著作对金银通货主义者的主张进行了经典论述。尽管桑顿抨击真实票据学说只是理论上的命题，但是他支持英格兰银行一直执行到 1802 年的实际政策。桑顿注意到，尽管真实票据学说不足以避免创造过量的货币和通货膨胀，但是事实上英格兰银行维持了稳定的价格水平。

在 1809 年和 1810 年，英镑与其他国家货币的汇率——其他国家的货币兑换一英镑的比例——开始下降，金银通货主义者认为，汇率的下降是因为英国商品的价格相对于其他国家商品的价格在上升，更高的价格使得英国商品

在国际贸易中的吸引力下降，因此减少了对英镑的需求并推动了汇率的下降。（金银通货主义者之所以关注汇率，是因为那时还没有出现对一般价格水平的合适的测量方法。）英国的价格水平在上升的观点使得金银通货主义者要求议会对英格兰银行的政策进行调查。

1810 年，一个议会委员会对英格兰银行的政策进行了全面的调查。调查的结果就是 1810 年的《金银报告》(Bullion Report)。该报告主张尽快恢复黄金的可兑换性。桑顿是该委员会的成员，他对英格兰银行的政策也持批评态度，但是因为英国仍然处于与法国的战争中，所以大多数议会成员认为，恢复黄金的可兑换性是十分危险的。因此，《金银报告》被否决，英镑的不可兑换性又维持了几年。然而，金银通货主义者对英格兰银行政策的批评在很大程度上被人们认为是正确的。

1324

现代的中央银行有时也会遵循将市场利率维持在某一特定水平上的政策——一种与真实票据学说十分类似的政策。美国的中央银行美国联邦储备体系在第二次世界大战期间，将美国的利率稳定在政府债券的水平上，直到 1951 年才结束这种政策。

为了限定利率水平，中央银行必须在对贷款的需求增加的时候，增加贷款的供应；如果不这样做，贷款的价格——利率——将会提高。在向市场提供贷款的过程中，中央银行就增加了流通中的中央银行货币数量，因此，就像在对贴现的需求增加的时候，有效票据的贴现政策导致货币数量上升一样，将市场利率限定在某一水平上的政策，也会在对贷款的需求增加的时候带来货币供应量的增加。

相关内容

真实票据学说的根本观点是货币数量可以通过按照资产的市场价值来发放贷款而得到控制，由苏格兰经济学家约翰·劳（John Law, 1671—1729）首次提出。劳的观点是通过发放以土地价值为抵押的贷款来发行不可兑换的纸币。1715 年，劳担任了法国政府中的要职，将他的观点付诸实践。后果是灾难性的。因为创造了过量的货币，法国货币的价值显著下降。

真实票据学说的最初表述出现在亚当·斯密（Adam Smith）的经典经济学著作《国民财富的性质和原因的研究》(*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 1776）中。斯密提出，真实票据学说是银行发放贷款的一种安全方式。他没有将真实票据学说应用于中央银行的政策，而是把他的主张与支持金本位制联系了起来，因此对于英格兰银行的董事们的过失，斯密并没有过错。

真实票据学说是金银通货主义者和反金银通货主义者争论的焦点。前者包括反对真实票据学说的桑顿和大卫·李嘉图（David Ricardo)；后者包括支持真实票据学说的英格兰银行的董事们。金银通货主义者在理论上以及最终实践上的胜利，使得英格兰在 19 世纪剩下的时间里实行了金本位制。

在 19 世纪英国的第二次货币大争论中，即 19 世纪 40 年代银行学派和通货学派的争论中，真实票据学说再度出现，但影响较小。银行学派的主要成员有托马斯·图克（Thomas Tooke）和约翰·富勒顿（John Fullarton），他们提倡与真实票据学说命题类似的回笼法则（law of reflux)。回笼法则认为，如果银行保持充足的资本并且只发放有优质抵押的贷款，流通的纸币数量将会自动调整。任何过量的纸币将会自动流回发行银行。与反金银通货主义者不一样，银行学派也像通货学派那样主张黄金的可兑换性。

在 19 世纪后期和 20 世纪初，许多美国学者赞同真实票据学说，这一学说被写进了 1913 年的《联邦储备体系法案》(Federal Reserve Act)，该法案创建了美国联邦储备体系。当时美元可以兑换成黄金，所以真实票据政策的实施并没有造成价格的不稳定。真实票据学说也为 20 世纪 20 年代德意志帝国银行的通货膨胀政策提供了支持。

参考文献

Fetter, Frank W. *Development of British Monetary Orthodoxy, 1797—1875.* Cam-

bridge, Mass.: Harvard University Press, 1965. Reprint. Fairfield, N.J.: Augustus M. Kelley, 1978. 对英国货币思想和政策发展历程进行了经典的历史论述。关于金银通货主义者的争论以及银行学派—通货学派的争论的章节提供了许多真实票据学说的支持者和反对者的辩论案例。适合大学生阅读。

Humphrey, Thomas M. "The Real Bills Doctrine." *Economic Review* (Federal Reserve Bank of Richmond) 68 (September/October, 1982): 13-22. 关于真实票据学说的优秀、简明的历史和理论总结。数学上的理论完全用脚注来表示，使得高中毕业生也可以理解。

Mints, Lloyd W. *A History of Banking Theory in Great Britain and the United States*. Chicago: University of Chicago Press, 1945. 对真实票据学说进行了经典研究。明茨(Mints)对真实票据学说的反对贯穿于他的全部研究。适合大学生阅读。

1325

Niehans, Jurg. *A History of Economic Theory: Classic Contributions, 1720—1980*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1990. 在该书第48～51页中可以找到关于约翰·劳的观点和政策的极好论述。高中生也能够理解。

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 1776. Reprint. Oxford, England: Clarendon Press, 1976. 斯密的经典著作的格拉斯哥版本，是几个可以找到的优秀版本之一。斯密对真实票据学说的发展出现在第2卷第2章中，他的表达通常并不容易理解。

Thornton, Henry. *An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain*. London: Allen & Unwin, 1939. Reprint. Fairfield, N.J.: Augustus M. Kelley, 1978. 桑顿的书写于1802年，可能是19世纪关于货币理论的最好著作。不幸的是，该书结构混乱，有时读起来很吃力。

互参条目

Banking School, Currency School, and Free Banking School, 银行学派、通货学派和自由银行学派; The Bullionist Controversy, 重金主义论争; The Federal Reserve Bank, 联邦储备银行; Interest Rates and Monetary Policy, 利率和货币政策; Creation of Money, 货币创造; Natural Rate and Market Rate, 自然利率和市场利率。

尼尔·T·斯卡格斯 (Neil T. Skaggs) 著

张海娟 译

何 璋 校

RECESSIONS
衰　退

 经济学类别：货币和财政理论

研究领域：货币理论

衰退可以定义为经济活动持续下降至少6个月的一段时期。还有其他一些关于衰退的定义，但却使这个术语的含义显得更不准确。

主要术语

固定购买力货币单位（DOLLARS OF CONSTANT PURCHASING POWER）：消除了价格水平变化的影响的货币单位。

实证分析（EMPIRICAL）：从实际观察或统计数据而不是抽象理论中得到分析结论。

财政政策（FISCAL POLICY）：关于政府支出和政府收入关系的政策。

存货投资（INVENTORY INVESTMENT）：未售出货物存量的增加，其数量可以是正的或负的，也称为存货变动。

投资（INVESTMENT）：能够增加经济体的生产能力的资产创造（如机器设备、建筑物和存货），不包括纯粹的金融投资，例如购买股票和债券。

石油冲击（OIL SHOCK）：石油价格的显著上涨。

季度（QUARTER）：持续3个月的商业周期——1月到3月、4月到6月、7月到9月、10月到12月。

实际国民生产总值（REAL GROSS NATIONAL PRODUCT）：消除了价格波动而计算出的某一经济体的总产值。

紧缩的货币（TIGHT MONEY）：可用于借贷的货币资金相对紧张的状态。

综　述

按照最准确的定义，衰退是经济持续下降至少6个月的一段时期。然而，这并不是说在这6个月中，生产一直是下降的；经济活动下降两个月，再轻微地回升一个月，然后再下降三个月，这样一段时期也叫衰退。历史上只有1980年2月到7月的那次衰退未超过六个月。

在有关经济周期的早期研究中，衰退被定义为包括繁荣、衰退、萧条和复苏四个阶段的经济周期中的一个阶段。经济周期的复苏阶段之后又是繁荣，这样不断循环。但是，这种划分方法存在几个问题：第一，自第二次世界大战后，衰退都没有严重到能够引起萧条的程度；第二，从繁荣到衰退和从衰退到萧条的分界点，从来都没有界定清楚。因此，当谈到衰退时，不同的经济学家所指并不一致。为了澄清这种混乱，美国国家经济研究局（National Bureau of Economic Research，NBER）定义了一个改良的术语：高峰、紧缩、波谷和扩张。波峰是经济活动水平最高的那个月；紧缩是经济活动呈下降趋势且至少持续下降6个月的那段时期；波谷是经济活动水平最低的那个月（因此是紧缩的最后一个月）；扩张是经济呈上升趋势且至少持续6个月的那段时期。由此可见，衰退的定义就是美国国家经济研究局定义的紧缩。

衰退的另一种常见定义是，实际国民生产总值（GNP）连续两个季度的下降。因为两个季度等于六个月，所以一般来说这两种定义并不互相冲突。另一方面，如果经济在1月扩张，在2月、3月、4月和5月都下降，在6月又扩

张，那么实际国民生产总值就有可能在这一年的第一季度和第二季度都下降，这种情况按照后一种定义就应该被看做是衰退。但是按照美国国家经济研究局的定义，因为下降只持续了4个月，所以它就不是衰退。一些经济学家也谈到过增长衰退的概念：这并非真正的衰退，而是一段经济的增长低于其趋势的时期。

没有两次衰退是完全相同的，但据称它们都有共性。有记录的衰退中最短的持续了6个月，最长的持续了65个月。在衰退期间，很多但并非全部经济活动是下降的，失业增加，很多按小时支付工资的工人会发现他们的工作时间和收入都减少了，经济体的收入也下降了。另一方面，通货膨胀率通常也下降，因此也许有少数人会发现他们的境况在变得更好；生产和销售耐用品的行业通常所受的影响最大，而生产和销售食品的行业通常很少受到影响；但 1327 即使是在食品行业，某些企业也可能会受到很大的影响。例如，那些主要服务于比较富裕的蓝领工人的饭店，可能会发现他们的顾客大量减少了，因为蓝领工人很可能被解雇。

被解雇的工人肯定会减少他们的购买，但实际上很多还没有失业的工人因为担心可能也会被解雇，因此会更谨慎地消费。通常，那些非必需的或可推迟消费的商品的销售可能下降得最多。很少有工人愿意在这样一个充满不确定性的时期为了购买一辆新车而承担大笔月度还款；他们更愿意选择修理自己的旧车。因此，这时汽车修理店会生意兴隆，而汽车经销商和制造商则会面临困境。同样，设备制造商和经销商通常会发现它们的销售受到严重危害。为企业（尤其是制造业企业）生产机器设备的制造商也会受到影响，因为大多数企业面临销售疲软，没有愿望去增加它们的生产设备。但是，那些主要服务于富人的商家，会发现它们的顾客能够经受住风雨，而没有减少消费。住宅建设行业是典型的在衰退期间境况变好的行业，因为它受利率的影响很大。在衰退期间，利率通常会下降，这使得有稳定工作的人很容易融资购买新房。

应 用

关于衰退的早期研究主要是理论研究。结果导致大量理论出现，这些理论中的大部分都强调引起衰退的单个因素。既然许多因素都影响衰退的产生，那么这些理论的某种综合可能会比其中任何一个理论更好。但是，某些理论可能会被排除在这个综合之外；例如，英国经济学家威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons，1835—1882）推测衰退是由太阳黑子引起的，但随后的研究表明，这两种现象之间并没有关系。

对将研究从建立抽象理论转变到直接研究衰退之前和衰退期间的实际情况做出最大贡献的研究者是美国国家经济研究局的创始人威斯利·C·米切尔（Wesley C. Mitchell，1874—1948）。米切尔和他的同事们，包括阿瑟·F·伯恩斯（Arthur F. Burns，1904—1987），详细地描述了衰退期间不同行业和金融部门所发生的典型事件。但是，他们的这种方法存在一个主要问题，即在各次衰退中这些事件发生的顺序并不相同。

实证研究和理论推理的结果使大多数经济学家都赞同实际上有两种因素支配了所有的衰退：即投资支出的数量和货币供给的增长率。大多数经济学家认为，为了使经济扩张，货币供给量必须增长。货币主义者普遍认为，如果货币供给增长率下降得太剧烈并且在较低水平上保持太长的时间，那么衰退就会尾随而至。

主流经济学家普遍认同货币供给的重要性，因为它肯定会影响投资支出，然而这些经济学家们同时也考虑到了其他因素的作用。第二次世界大战后的衰退期间，下降最剧烈的一类支出是存货投资。术语“存货投资”是指存货总量的增加，而不是存货总量本身。如果存货总量从1 000亿美元增加到1 050亿美元，那么这期间的存货投资就是50亿美元；如果存货总量在随后一段时期又下降到了1 020亿美元，那么这段时期的存货投资就是－30亿美元。

当经济扩张时，零售商、批发商和制造商都希望增加存货以应对更大规模的交易。因此，

产量就比最终销售量要大，因为这是增加存货的唯一办法。如果销售增加得比预期快，那么实际存货投资就可能比计划的低，这就会导致产量进一步增加。最后，当很多企业都积累了它们所希望的存货时，它们就会停止订货或使产量不超过销售量，这时，它们的存货投资和产量就开始下降。如果在第一期存货增加 300 亿美元，而在第二期只增加了 120 亿美元，那么存货投资就下降了 180 亿美元，尽管存货实际上是增加的。如果所有其他资源的需求保持不变，那么产量就必须下降 180 亿美元，工人也将被解雇。所以，如果不采取措施来改变这种情形，那么衰退很可能会发生。

在战后的衰退期间通货膨胀率一般是下降的，因为需求的下降会使价格的上升更加困难。类似的，当企业变现存货并用变现所得偿还借款时，利率也趋于下降。但是 1973—1975 年的衰退和 1980 年的衰退由于和第一次、第二次石油冲击有关，所以表现也和其他衰退不同。当时，石油价格的大幅上升，导致美国进口石油的支出增加而国内商品的支出减少。与此同时，石油价格的上升引起了高度通货膨胀，这样，尽管对国内商品的需求在下降，但价格水平却在迅速上升。在这种情况下，通货膨胀的增长意味着需要更高的利率来补偿贷款者的损失，因为归还的货币的价值已大大低于其借出时的价值。

1328

相关内容

衰退起因于工业革命和劳动分工。在工业革命以前，大部分产品由个人在农场、自己家中或小手工作坊里生产。不景气的时候当然也存在，但那主要是由战争、疾病、坏天气或其他自然灾害引起的。然而，在美国，西部大量适合定居的土地为来自欧洲以及美国的失业者提供了一个安全阀，即使在这个国家已经部分工业化之后也是这样。

随着到西部定居这一浪潮的结束和经济工业化程度的日益提高，有利于提高现代工业的经济效率的专业化却把大多数工人置于经济沉浮的痛苦之中。当经济处于衰退期时，无论是有技术的还是没有技术的工人，都很难找到工作。在早期，很多人会到西部去开辟新的土地，这样就缓解了就业市场的压力。但是，这样的选择很多年前就已经没有了，现在大多数西方国家已建立了某种形式的失业保险来帮助那些想工作但却失业的人们。在美国，失业保险通过向雇主征税获得资金。被解雇的工人有权获得 26 周的失业保险。但是，在衰退期间，享受失业保险的时间有可能会暂时延长，尤其是在失业特别严重的州。在 1973—1975 年的衰退期间，获得失业保险的时间曾被延长到 65 周。

衰退本质上是由劳动专业化引起的，这种专业化使工人依赖于就业市场。由于专业化程度会随着时间的推移不断提高，因此有人会认为，衰退将会变得比过去更严重；然而，事实并非如此。第二次世界大战以来的衰退已经变得比战前的衰退温和得多。对于这种现象，经济学家提出了三种主要解释，这三种解释是互补的，而不是互相排斥的。

第一，相机抉择的财政和货币政策在第二次世界大战以后被普遍采用，而在 20 世纪 30 年代的大萧条以前这种政策却被认为是不合适的。第二，从事白领工作的人口比例大幅上升，而白领工作在衰退期间不太可能消失。对战后衰退严重程度减弱的第三种主要解释是自动稳定器的发展。一般来说，有些财政政策措施不需要依赖国会的新法案而能自动达到稳定经济的效果。这些措施中的第一项就是失业保险，它通过对工资征税来获得资金。当就业率下降时，政府从经济体中获取的工薪税数量也会下降。更重要的是，失业工人获得的失业保险金能使他们的消费支出维持在一个适度的水平上。社会保障也以类似的方式运作。当就业率下降时，支撑社会保障的工薪税也减少了。同时，许多已超过退休年龄的工人将会退休，并从政府那里得到社会保障金。在这两种情况下，政府从经济体中获取的税收都将减少，而向经济体中注入的收入将增加。

累进所得税是经济体系的另一种自动稳定器。当衰退期间收入下降时，很多人会发现他们面临的是一个较低的所得税税率；这意味着他们不仅支出的税收减少了，而且以他们收入

的更低百分比纳税。但是，现在这种稳定器没有 1981 年以前那么有效了，而且 1986 年的税收法案又减少了所得税的累进级数。企业所得税是另一种自动稳定器，尽管出于某种不同的原因；除了那些利润相对较少的企业之外，企业所得税的税率是比较固定的。企业所得税能成为自动稳定器的原因是，在衰退期间，企业利润比其他任何主要类型收入的跌幅都大。结果，利润税在国民收入中所占比例大幅下降。

参考文献

Burns, Arthur F., and Wesley C. Mitchell. *Measuring Business Cycles*. New York: National Bureau of Economic Research, 1946. 一本介绍美国国家经济研究局（NBER）所用研究方法的标准参考书，解释了 NBER 如何确 1329 定衰退以及不同经济部门在衰退期间的表现。该书也进行了国际比较。

Gordon, Robert A. *Business Fluctuations*. 2d ed. New York: Harper & Brothers, 1961. 该书是一本关于经济周期的篇幅很长的主要教科书，遗憾的是现在已绝版，但还能在很多图书馆找到。该书包含了对衰退的原因和性质的阐述。

Haberler, Gottfried. *Prosperity and Depression*. Lake Success, N. Y.: United Nations, 1946. 这是一本研究战前经济周期理论的名著。哈伯勒（Haberler）解释了各种不同的理论，并试图把它们综合起来。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt, Brace, 1935. 该书第 22 章讨论了经济周期，是这本名著中较为易读的章节之一。

Klein, Phillip A., ed. *Analyzing Modern Business Cycles*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1990. 该书的第 2 章"本书的计划"为读者的进一步研究提供了许多精彩思想。该书各篇文章观点不尽相同。

Moore, Geoffrey H. *Business Cycles, Inflation, and Forecasting*. 2d ed. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1983. 该书讨论了衰退的定义、衰退和萧条的区别、增长周期、美国国家经济研究局的研究方法、预测、价格的周期性行为及其他。

Moore, Geoffrey H., and Melita H. Moore. *International Economic Indicators*. Westport, Conn.: Greenwood Press, 1985. 该书描述并给出了预测和分析七个重要国家发生的衰退所需数据的来源，但分析性内容很少。

U. S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis. *Business Conditions Digest*. Washington, D. C.: Author. 这份月刊包含许多有价值的图表，这些图表表明了不同经济部门在衰退期间的行为。但遗憾的是，作为一种经济测度，它在 1990 年 3 月以后就停止出版了。但之前的各期对于研究过去的衰退是很有用的。

U. S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis. *Survey of Current Business*. Washington, D. C.: Author. 也是一份月刊，包含很多数据和以前刊载在《商业状况摘要》（*Business Conditions Digest*）上的一些图表，在衰退时期出版的各期上面可以找到有关当时衰退的详细报道。

Valentine, Lloyd M. *Business Cycles and Forecasting*. 7th ed. Cincinnati: South-Western, 1987. 一本关于经济周期的流行教科书。第 4 章以简明易懂的方式对衰退期间所发生的事件进行了有价值的描述。书中还列举了美国国家经济研究局所确定的自 1854 年以来的所有衰退。

Willett, Thomas D., ed. *Political Business Cycles: The Political Economy of Money, Inflation, and Unemployment*. Durham, N. C.: Duke University Press, 1988. 该书主要从货币主义理论角度进行描述，但对于更喜欢凯恩斯主义观点的人来说也是有用的。各篇文章的难度颇不相同。

互参条目

The Acceleration Principle, 加速原理;

Business Cycles，经济周期；Depressions，萧条；Fiscal Policy: An Overview，财政政策综述；Forecasting，预测；Gross National Product: Actual and Potential，现实国民生产总值和潜在国民生产总值；Indicators，指标；Monetarism，货币主义；Multiplier Analysis and the Multiplier Principle，乘数分析和乘数原理。

牛顿·Y·鲁宾逊 (Newton Y. Robinson) 著
刘森友 译
贺力平 校

RECIPROCAL TRADE AGREEMENTS
互惠贸易协定

经济学类别： 国际经济学

研究领域： 商业政策

国际互惠贸易协定是两个或多个国家为相互的贸易优惠或者产品交换而达成的协定。签约双方也可以是私人企业和政府购买者。互惠协定的目的是促进并增加贸易。

主要术语

易货贸易（COUNTERTRADE）： 国际贸易往来的一种形式。销售方接受以产品形式支付的部分或全部货款，或者以投资或技术转让作为销售的条件。

欧洲联盟（EUROPEAN COMMUNITY）： 由西欧国家组成的贸易集团，该集团的成员对相互之间的贸易及资本和劳务流动不征收关税 。

关税与贸易总协定（GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE，GATT）： 一个作为旨在削减关税和非关税贸易壁垒的多边协议的协商论坛的国际机构。

非关税壁垒（NONTARIFF BARRIER）： 除关税以外的贸易壁垒，如配额、限制性进口许可证制度、限制性标准和进口质量检验措施。

关税（海关关税）［TARIFF（CUSTOMS DUTY）］： 对跨越国境的商品征收的一种税金。

贸易集团（TRADE BLOC）： 由通过在组织内部实行优惠关税或者零关税等互惠措施来促进贸易的国家组成的区域性集团。

综　述

在国际贸易中，互惠协定是指为相互的贸易优惠或者产品交换而达成的协定，它可以在两国之间、多国之间或私人企业与国家之间签订，互惠协定的目的是为了增进贸易。

世界上规模最大的互惠协定是被称为关税与贸易总协定的机构。该机构于 1947 年成立，同时成立的还有其他两个机构，即国际货币基金组织和世界银行。关税与贸易总协定最初的任务是通过互惠的关税减让促进贸易自由化。关税，或者称海关关税，是一个国家对经过其海关的进口货物征收的税金，关税被包含在产品价格中。在第二次世界大战结束前，很多国家征收的关税都相当高，以致将外国产品排斥在本国市场之外。战争结束后，世界经济处于动荡之中，人们希望通过互惠来扩大贸易，以重建国家经济。

关税与贸易总协定的基础是无条件最惠国待遇（MFN）原则；目的是让各国在市场准入方面给予关税与贸易总协定的所有缔约国和最惠贸易伙伴相同的待遇。例如，加拿大是美国最大的贸易伙伴，如果美国对进口自加拿大的金属加工机械仅征收 5%的关税，那么它对进口自其他国家的金属加工机械不得征收高于 5%的关税。这样，所有外国金属加工机械供应商具有同等的进入美国市场的机会。关税与贸易总协定还致力于以零关税（免税进入）为目的逐步降低不同产品部门的关税。关税与贸易总协定成立初期有 23 个成员国，到 1990 年，成员国数量增加到了 100 多个，总贸易量大概

占世界总量的90%。关税与贸易总协定的职责也扩展到包括减少各种非关税贸易壁垒的谈判，这些壁垒包括配额和更隐蔽的壁垒，如限制性产品标准。

区域性贸易集团也提供互惠。世界各地的各种区域性组织在经济一体化方面的努力使贸易集团得以产生。这些贸易集团在某种程度上限制了非成员国进入市场，却为成员国提供了互惠。贸易集团的主要形式是关税同盟，即消除成员国的关税，对来自非成员国的进口商品实行共同外部关税；共同市场具备关税同盟的特征，同时允许劳动和资本等生产要素自由流动。贸易集团的目的是在成员国之间建立一个对商业贸易限制较少的多国市场。

1331

最为成功的贸易集团是欧洲经济共同体（EEC），现被称做欧洲联盟（EC）。欧洲经济共同体由比利时、法国、意大利、卢森堡、荷兰和联邦德国在1957年建立，到1990年，成员国扩展到英国、丹麦、爱尔兰、希腊、西班牙和葡萄牙。欧洲经济共同体最初以关税同盟的形式出现，进而演变成共同市场。1968年开始实行共同的外部关税，1977年取消了所有内部关税。成员国间的资本和劳动力可以自由流动。取消内部关税不仅便利了欧洲经济共同体成员之间的贸易，还对非成员国的企业到欧洲经济共同体投资起到了鼓励作用。通过在欧洲经济共同体投资，非成员国企业也可以免税进入成员国市场。

另一个大型的贸易集团是经济互助委员会。最初被简称做COMECON，后来改为CMEA，成员国包括苏联、东欧国家、蒙古、越南和古巴，经济互助委员会促进了成员国间的货物交换和技术交流。随着1989年苏联的解体，这个委员会也变得前途莫测。其他一些组织，特别是在非洲、拉丁美洲和环太平洋地区的组织，已尝试建立以互惠贸易为目的的关税同盟和共同市场，但都没有达到成员间的贸易完全免税的水平。

人们通常将物物交换、易货贸易以及补偿贸易统一用“易货贸易”表示。易货贸易是指卖方同意买方以产品形式支付部分或全部货款，或者卖方同意将提供技术或投资作为销售条件。国家之间可以签署被称为双边贸易协定的易货贸易协定。根据该协定，双方统一向对方购买或互换一定数量和类型的产品。例如，在1985年，哥伦比亚同罗马尼亚达成协议，哥伦比亚用600万美元的煤同罗马尼亚交换600万美元的采矿设备。双边贸易协定常被用来平衡国家之间的贸易。私人企业也可以同政府签订互惠贸易协定来销售产品，并通过购买该国产品、在该国设立合资企业或进行技术转让来达到互惠的目的。平衡同私人企业母国之间的贸易常常是政府购买者要求进行易货贸易的动机之一。

应　用

互惠贸易协定是谈判的产物，虽然谈判可以清楚界定各方的责任，但在操作中，协定的成功还有赖于协议方对协定的履行。此外，如果互惠协定忽略了某些贸易壁垒，就不能有效地实现贸易自由化。关税与贸易总协定在进行贸易自由化时就存在这样的问题。虽然多数产品领域都降低了关税，但是由于各国都会寻求其他方法来获得与高关税作用相同的保护，因而非关税性壁垒也就扩大了。

关税是通过关税与贸易总协定的多边协商会议确定的，这些会议也称为回合，大约每10年进行一个回合，每个回合持续4到6年的时间。各回合的会议地点可能在世界各地，但回合总是以第一次会议的地点命名，例如“东京回合”（1973—1979）和“乌拉圭回合”（1986年开始）。在最惠国原则下，关税减让的范围扩展到关税与贸易总协定的所有成员国，并经成员国同意后在其关税税率表中“固定”下来。关税一旦固定，再提高就需要同产品的主要供应商重新协商。在发达国家，最多有90%的关税是固定的，而在发展中国家，最多只有35%。

关税与贸易总协定关于相互关税减让的目标有一个重要特例，就是对发展中国家的非互惠原则。根据该原则，发展中国家在同发达国家的协议中可以不提供互惠性减让。发展中国家还受惠于关税与贸易总协定的普惠制。普惠制是一个差别关税税率（各国税率不同）体系，允许免税或以优惠税率进口特定产品。它不要求受惠国提供反惠。非互惠原则和普惠制允许

发展中国家在加强出口的同时继续保护本国市场，虽然它不是自由贸易，但被认为是对欠发达国家经济发展的一种推动。

关税与贸易总协定面临的最严峻的挑战是应对非关税贸易壁垒，如配额、非关税性税收、农业补贴和对服务贸易的限制。譬如，虽然经过了多轮会谈，关税与贸易总协定仍然无法说服欧洲经济共同体大幅削减农业补贴。补贴的存在使得欧洲经济共同体的一些食品价格较低，避免了来自非欧洲经济共同体的供应商的竞争。类似的，降低日本对大米的补贴的努力也没有成功。

欧洲经济共同体已经开始着手进行一项雄心勃勃的计划，即未来在集团内部实行贸易自由化。在 20 世纪 80 年代，欧洲经济共同体内部虽然没有关税，但仍有大量的非关税壁垒，其中之一就是一国政府对进口以及有时对出口征收的增值税。增值税不是关税，而是类似于美国的销售税。当增值税被计入进口产品的成本时，产品可能会变得非常昂贵，以致无人购买。例如，1989 年在德国售价为 17 500 美元的宝马轿车被进口到希腊销售，计入希腊增值税后售价会提高至 50 000 美元。欧洲经济共同体成员于 1985 年启动了一项大规模取消管制的计划，名为 1992 年单一市场计划，1992 年目标日期过后被简称为欧洲 1992 年计划。计划的目的是对剩余的财政、技术和直接的贸易壁垒进行大概 300 项调整和变革。虽然没人指望欧洲 1992 年计划能实现绝对的合作——增值税等一些问题的解决还需要等上若干年，但该计划会为欧洲经济共同体成员提供更多的互惠。此外，这种一致性将使欧洲经济共同体在全球市场中同美国和日本进行更有力的竞争。

双边贸易协定在互惠方面的效果还是不错的。很多发展中国家和社会主义国家通过签订 5 年贸易协定来换取特定产品，协定使每个国家在获得各自所需产品的同时，本国产品的市场也有了保证。一些双边协定以物物交换为基础，但多数协定是通过每个合作者在其中央银行的清算账户进行的，合作者将进口货款用本国货币存入清算账户。双边协定将来自第三国的竞争性供应商排斥在外，因而被看做是一种贸易管理（政府对贸易往来的干预）。不过协定的确促进了参与国之间的贸易。

私人企业同政府之间的易货贸易和补偿贸易协定所获得的实际互惠水平因各方承诺的不同而不同。有时候私人企业没能购买到对销的产品或互惠项目没能取得事先计划的进展。针对这些缺陷，合同详细说明了对不履行义务的处罚。有时候国家会违反合同：它们可能无法提供规定的反向贸易产品，或提供劣质产品、延误货物，或设置很多官僚主义和管理的障碍，使私人企业无法实现承诺。例如，很多企业在苏联的合资企业出现了问题，原因就在于它们的苏联合作者不理解自由市场管理。虽然仲裁可以解决很多易货贸易和补偿贸易的问题，但在某些情况下，国家或企业可能会取消协定。

相关内容

互惠协定的出现是迈向全球自由贸易的重要一步，虽然有些协定排斥非缔约国，属于贸易管理，但每个协定都在某种程度上增进了贸易，减少了对贸易的限制。贸易自由化通过生产商之间的竞争获得了高质量、低价格的产品，相对于管制下的贸易，贸易自由化最终会为消费者提供更多的利益。

美国一直以来是世界上最开放的市场，互惠对其来说是一个尤其严重的问题，很多国家渴望向美国销售它们的产品，却不愿购买同等数量或种类的美国产品来实现互惠。美国已经通过同诸如日本等国的双边协商以及关税与贸易总协定回合的多边谈判提出了这个问题。

从传统经济学的角度来看，贸易中的互惠可能是合意的，也可能是不合意的。如果互惠的结果是贸易限制减少，即相互削减贸易壁垒，那么互惠就是符合经济学理论的，但如果互惠主要基于公平待遇而不是让贸易根据供求条件做出反应，就得不到经济理论的支持。例如，如果美国希望日本向其出口汽车的同时也开放日本的本国市场，进口同等数量的美国汽车来达到互惠的目的，就不一定要符合供求条件。日本是个小国，对汽车的需求可能少于美国，或者说美国汽车在日本的价格竞争力低于来自韩国或南斯拉夫的进口车。对互惠的需求通常

是有政治基础的，所以贸易关系紧张并不总能用古典经济学方法解决。

对于大多数国家来说，关税与贸易总协定是协商互惠的最好场所，它为不同国家的代表提供机会，使他们可以从对整个世界市场的影响的角度，而不是从对某个贸易争端所涉及的两三个国家或贸易集团的影响的角度来研究互惠。它还为处于不同经济发展水平的国家提供了一个场所，这些国家可以在这里讨论哪些互惠贸易措施可以为最大多数的国家提供最多的利益。虽然普遍贸易自由化的理想可能永远都无法实现，但通过关税与贸易总协定获得的互惠减让却代表着重大进步。

参考文献

Alexandrides, Costas G., and Barbara L. Bowers. *Countertrade Policies, Strategies, and Tactics*. New York: John Wiley & Sons, 1987. 该书阐述了在国际贸易操作中进行有效组织、融资和易货贸易的基本原则和实务，着重强调了国家通过易货贸易获得互惠的动机，并提供了不同国家和地区需要互惠的支持数据。适合一般读者阅读。

Baldwin, Robert E. *Trade Policy in a Changing World*. Chicago: University of Chicago Press, 1989. 一本关于美国贸易政策和美国的 GATT 谈判方法的文集。鲍德温（Baldwin）回顾了美国自第二次世界大战以来的贸易政策、这些政策的理论基础、关税与贸易总协定的经济学、多边贸易谈判的就业影响和谈判技巧、当前的政策问题和贸易战略。适合学生阅读。

Hudec, Robert E. *Developing Countries in the GATT Legal System*. Brookfield, Vt.: Gower, 1988. 该书回顾了关税与贸易总协定的发展过程并着重强调了发展中国家的地位。胡德克（Hudec）认为发展中国家从义务对等（同工业化国家之间相互的贸易优惠）中获得的收益要多于从单方面或差别关税减让中获得的收益。适合学生阅读。

Lister, Marjorie, *The Economic Community and the Developing World*. Brookfield, Vt.: Gower, 1988. 该书阐述了欧洲经济共同体同非洲、加勒比和太平洋地区的 66 个发展中国家之间的关系。分析了《洛美协定》（Lome Convention, 1975）在构建新的国际经济秩序方面的作用，《洛美协定》成为南北关系的典范。该书还考察了非洲、加勒比及太平洋国家加强团结和《洛美协定》方案实施中存在的障碍。适合学生阅读。

Stern, Robert M., ed. *U.S. Trade Policies in a Changing World Economy*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1987. 一本由经济学家所著，关于美国面临的主要贸易政策问题的文集。内容包括宏观经济学和保护主义、国际竞争、贸易报复和贸易官员的谈判策略。适合大学生阅读。

United Nations Conference on Trade and Development. *Trade and Development Report*. New York: United Nations. 1981– . 每份年报除了回顾当年贸易和发展的热点问题外，还详细论述了国际贸易、经济学、金融或发展的不同问题。1984 年的报告对关税与贸易总协定的成立和演变，以及非关税贸易壁垒的发展做了极好的论述。报告支持对发展中国家的优惠待遇。适合大学生阅读。

Weil, Gordon L., ed. *A Handbook on the European Economic Commission*. New York: Praeger, 1965. 欧洲经济共同体基本文件的简要合集。摘录了欧洲经济共同体各主要方面的文件，还包括大量的欧洲经济共同体文件和出版物的书目。适合学生阅读。

1334

互参条目

Countertrade，易货贸易；The European Economic Community，欧洲经济共同体；The General Agreement on Tariffs and Trade，关税与贸易总协定；International Trade: A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；Quotas and Tariffs，配额和关税。

C. G. 亚历山德斯（C. G. Alexandrides）著

王筱 译

何璋 校

REDISTRIBUTION OF WEALTH
财富再分配

经济学类别：福利经济学

研究领域：经济增长、发展与计划；卫生、教育和福利理论

财富再分配这一理论概念来源于马克思主义意识形态。依据马克思主义的财富再分配观点，财富的再分配即将社会财富从其控制者手中夺走并分配给最初创造者。

主要术语

资本家（CAPITALIST）：一个将其金融资本投资于工商业并以谋取利润为目的的个人。

共产主义者（COMMUNIST）：参加或支持共产党的个人；马克思经济理论的信仰者。

工业家（INDUSTRIALIST）：将其资本投资于工业领域的个人，这些资本通常用于生产新产品或新的制造过程。

劳动价值论（LABOR THEORY OF VALUE）：卡尔·马克思（Karl Marx）所倡导的经济理论，它认为劳动是财富的根本源泉。

马克思主义者（MARXIST）：任何接受卡尔·马克思和弗里德里希·恩格斯（Friedrich Engels）所倡导的经济理论的个人，可以是也可以不是共产党员。

社会达尔文主义（SOCIAL DARWINISM）：查尔斯·达尔文（Charles Darwin）的适者生存经济观，旨在说明由相对少数人积累了大量社会财富的正当性。

社会主义者（SOCIALIST）：任何赞成集体经济行为和所有成员分享社会的生产性资源的个人；社会党成员。

综　述

财富再分配概念不是卡尔·马克思（1818—1883）的发明，但它总是与共产主义运动的共同缔造者马克思和弗里德里希·恩格斯（1820—1895）的名字联系起来。马克思在其著作《资本论》（*Das Kapital*，1867）中提到了财富再分配的概念，而且“从按劳分配到按需分配”这个提法使财富再分配概念流行起来。财富再分配成为各大陆社会主义运动的动人口号，在19世纪末和20世纪初尤为盛行。

马克思与他的同事及合作者恩格斯一起，认为生产劳动是一切财富的基本源泉。用马克思经济理论术语来讲，即劳动价值论。因此，依据他们的观点，工人，而不是金融家或资本家，是经济财富的主要创造者。他们还认为，就正在兴起的西欧工业社会而言，财富就是掠夺而来的。工业资本家是恶徒，他们控制生产方式并在生产过程中剥削雇佣工人。简单地说，财富再分配就是要将社会财富从资本家手中夺走，并将其归还给其合法所有者——工人，在必要时不惜采取暴力手段。

从纯理论角度看，财富再分配观点是建立在一些假设条件之上的，而这些假设没有得到绝大多数现代经济学家的认可。其中一个假设就是社会财富是有限的；但现代经济学家认为，社会财富的数量是可变的，它的增加和减少依赖于人们采取的经济行为的类型。财富再分配思想进一步假设，只有劳动是经济财富的主要源泉，几乎排除了其他一切因素；还有假设认

为，在工业社会中，基本不从事生产的资本家为了谋求利益而剥削工人。现代经济学家，包括那些有平等主义倾向的人士，大都认为，劳动尽管很重要但它只是创造财富的众多因素之一；其他因素包括土地、原材料、技术以及马克思主义者坚决反对的金融资本。此外，大多数经济学家认为，没有一个好的经济解释可以证明按照原始所有权的原则进行财富再分配是正当的。总而言之，依据现代经济理论，财富再分配观点似乎很少得到支持。

尽管对财富再分配已进行过较多探讨并且它已得到人们的认可，但是这些设想很少被付诸实践。最为重要的一次尝试是 1917 年俄国革命后苏维埃共和国的建立。另一次是 1949 年共产党执政后中华人民共和国的建立。虽然世界上还有许多其他社会主义和共产主义国家，但是它们的财富再分配计划大多数都在很短的时间内夭折了。这些计划旨在实现彻底的财富再分配。

1336

在苏联和中国，革命领导者首先做的事情之一是禁止任何私有财产，包括农场、工厂和企业。政府作为人民的代表，事实上控制着全部经济行为。他们试图彻底地执行马克思主义宣言。在其他大多数共产主义国家，特别是第二次世界大战后建立的共产主义国家，如波兰、匈牙利和南斯拉夫，主要的工业企业由政府接管，但大多数土地依然保留在私人手中。此外，在这些国家，小规模的私有企业在不与国有企业相冲突的情况下，仍允许继续经营。

在美国，尽管存在一些由政府所有的生产性企业，例如田纳西流域管理局（Tennessee Valey Authority），但管理当局没有采取系统的财富再分配措施。美国政府所做的仅仅是偶尔通过收入再分配的方式来获得和维持一定程度的经济平等。收入再分配是财富再分配思想的一种变体，在很多现代社会主义国家得到应用，比如斯堪的纳维亚地区的社会主义国家。尽管收入再分配是财富再分配思想的一种变体，但收入再分配与财富再分配存在一些关键的差异。在收入再分配中，大多数基本资源，如矿产、工厂和交通系统，仍保留在私人手中，但国家对这些资源所创造的收入进行征税，然后依据不同社会群体的需要通过财政方式进行再分配，而各群体的分配份额通常是不成比例的。在这种安排下，劳动者既可以以个人名义也可以通过集体方式，如工会组织，自由地与雇主签约，出售劳动力。雇主可以是公共部门，也可以是私人。政府对劳动者的收入也像对其他收入一样按照相同或近似的比例进行征税。

收入再分配的原则是按收入等级征税。收入较高者比较低者有更高的税率。相反，基于同样的原则，却有着很多不同的政策来实现直接或间接的收入再分配。这些政策中包括直接的收入再分配政策，如失业救济和退休津贴；也包括间接的收入再分配政策，如食品券和低收入住房补贴。

应　用

19 世纪后半叶，许多工业化国家的经济波动导致了财富再分配观念的流行。这一时期，工业化时代正在达到顶峰，社会达尔文主义十分盛行。这种思潮是生物领域中适者生存思想在经济领域的应用。这个时代的很多工业资本家变得极其富有，并且强烈反对任何旨在解决工人困境的立法舆论。这些言论抨击立法者试图干预经济的自然法则。这些法则认为，财富应当在创造过程中做出最大贡献的人之间进行分配，而工业资本家由于他们的经济成功被认为是最适合的人选。按照这一思路，工会的组建是不利的。因为，劳动是个人的契约性权利，任何集体行动都会扰乱经济的自然法则，并且侵犯个人将其劳动力出售给最高出价者的权利。

在那个时代，很多产业工人的生活极度困难。在许多地方，工资总是低于正常的生活费用水平，使得工人不得不每天工作 15 小时以上或者负债累累。许多儿童甚至在 7 岁时就被迫进入工厂或矿场劳作。此外，工作条件极其艰苦和危险，没有任何保障和津贴。如果工人致残，那么他（她）只能要么依赖家庭帮助要么进入政府开办的救济院。尤为重要的是，取决于经济状况，工人随时可能失业。

因此，毫无疑义，财富再分配思想具有极大的吸引力。工人并不关心经济理论，无论是

马克思主义还是社会达尔文主义，只要财富再分配思想能够给他们提供一条摆脱困境的出路即可。

马克思预测在工业化国家会发生工人暴动，但从来没有发生过。令人意外的是，第一个发生共产主义暴动的地方是俄国，一个欧洲的工业化程度最低的国家。在很长一段时间里，劳动改革逐步展开，先在欧洲，然后是美国。随着工资的增加和工作环境的改善，人们对激进变化的兴趣减少了。虽然财富再分配的呼声依然持续了数十年，各国政府采取了不过激的、更为合理的经济收入再分配政策。在20世纪，收入再分配而不是财富再分配成为社会主义的基石。

在美国，社会主义运动在20世纪20年代达到顶峰。在1920年的总统选举中，社会民主党的领导人尤金·V·德布斯（Eugene V. Debs）获得了超过90万张选票。在1924年的选举中，以社会主义为纲领的政治进步行动同盟的领导人罗伯特·M·拉弗美特（Robert M. La Follette），获得了近500万张选票，并在威斯康星州的选举中获胜。1932年以后，尽管出现了经济大萧条，但社会主义运动在美国还是衰落下来。这次衰落的主要原因是罗斯福的新经济政策采取了收入再分配和其他一些社会主义者支持的改革措施。在这以后的50年里，直到1980年里根（Reagan）总统执政，收入再分配政策一直是美国国内经济政策的基础。

在20世纪80年代，里根试图并且部分成功地推翻了一些已经获准通过并立法的收入再分配计划。他推行私有化，允许私人公司承担过去由政府承担的职能，努力减少政府在福利、教育、公共交通和住房等领域的财政支出。虽然这些领域的某些支出减少计划获得通过，但收入再分配的基本政策没有改变。他提出出售由政府控制的联合铁路公司（Conrail）和全国铁路客运公司（Amtrak）的铁路网，并让政府退出大部分商业领域。他努力解除过去受到严重管制的一些行业的管制，例如航空和金融业，但是这些旨在解除行业管制的努力大部分没有获得成功。

整个20世纪东欧国家采取的财富再分配政策的不适宜性在20世纪80年代末和90年代初清晰地显现出来了。到20世纪80年代中期，很多外界观察家和共产党领导人都明显地看到，在生产率和生活水平上，他们的经济没有跟上西方民主社会。事实上，在苏联的带领下所有东欧国家开始了以美国和西欧为模板的市场化改革，改变了原来以财富再分配为基础的经济体系。虽然大多数非欧洲的共产主义国家，最典型的如古巴，依然坚定地遵从马克思主义原则，但很多经济学家怀疑它们是否能避免这一变革。从长远的观点看，财富再分配思想的大部分将尘封于经济历史之中，这一点至少就国内经济体系而言是肯定的。

相关内容

如其他经济理论一样，财富再分配观点的产生是对同时代经济状况的一种反应。19世纪，工业化在美国和欧洲迅速成长的同时，也出现了巨大的经济差别。大多数经济学家认为，大规模制造业在大工厂中的集中和系统发展，需要充足的廉价劳动力、低廉的原材料和低成本的交通运输。工业化体系是高度劳动密集型的，因此，正如马克思所观察到的，劳动力的确成为工业化进程中最重要的因素。在他所考察的时代，劳动价值论的现实可能性比现代的情况要大得多。

将财富再分配思想由经济理论转变为政治现实面临两大主要困难。第一个困难是，即使不考虑现实环境，该理论从创立之初就存在着缺陷。财富的价值大于劳动力所做出的贡献。货币资本、技术、原材料和土地也是重要的，而且在一定程度上，没有哪一项要素的选择优先于其他要素的选择。第二个困难是，历史和经济环境已经发生了快速的变化。一段时期以来，工业的劳动密集度已经变小，并且更多地依赖于技术，机器替代了工人。此外，通过政府行为和集体的讨价还价，一部分积累起来的财富通过高工资、良好的工作环境、社会福利增加和社会公共计划最终重新分配给了工人。在19世纪末20世纪初，至少在美国和欧洲，产业工人的状况得到了改善。

对财富再分配思想的最后一击来自信息社会的发展，即后工业世界的到来。在这个时代，自动化和机器人正在取代工作场所中的人力，服务和技术工作正在取代非熟练制造业工作。

参考文献

Barth, Michael, George J., Carcagno, and John L. Palmer. *Toward an Effective Income Support System: Problems, Prospects, and Choices*. Madison: University of Wisconsin Institute for Research on Poverty, 1974. 系统地研究了各种收入再分配计划。欧文·加芬克尔（Irwin Garfinkel）的开篇论文提供了一个出色的综述。

Galbraith, John Kenneth, *Economics and the Public Purpose*. New York: New American Library, 1973. 加尔布雷思（Galbraith）深入地讨论了福利经济理论，同时考察了财富再分配和收入再分配这两种思想。

Galbraith, John Kenneth. *Money: Whence It Came, Where It went*. New York: Bantam Books, 1976. 是加尔布雷思的最佳著作之一。这本书适合一般读者阅读。概述了美国的货币体系和财富创造与分配。

Hays, Samuel P. *The Response to Industrialization, 1885—1914*. Chicago: University of Chicago Press, 1961. 这本书是为具备大学水平的读者而写的，向读者描述了美国经济体系一向是如何应对压力的。这些压力在世界其他国家激发了马克思主义的兴起。

Schwarz, John E. *America's Hidden Success: A Reassessment of Public Policy from Kennedy to Reagan*. Rev. ed. New York: W. W. Norton, 1988. 适合一般读者阅读。该书评估了1960—1985年美国的经济政策。对依据环境变化制定的各种收入再分配计划提出了各种问题。

Snider, Delbert A. *Economic Myth and Reality*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1965. 该书提供了有关不同的经济理论和政策方法的基本观点。以易于理解的方式考察了收入再分配政策，但是不是所有经济学家都认同该书的观点。

互参条目

Capitalism, 资本主义；Communism, 共产主义；Engel's Law and the Engel Curve, 恩格尔法则和恩格尔曲线；The Industrial Revolution, 产业革命；The Labor Theory of Value, 劳动价值论；Marxist Economics, 马克思主义经济学；Socialism, 社会主义；Welfare Economics, 福利经济学。

威廉·P·霍季纳基（William P. Hojnacki） 著
封北麟 译
贺力平 校

REGIONAL ECONOMICS
区域经济学

1339 **经济类型**：福利经济学
研究领域：区域经济

区域经济学包括所有试图解释和考察空间区位影响的经济考察。区域经济学的研究包括城市结构、工业选址、人口迁移、区域增长和发展等。因为传统的经济学理论不考虑空间区位的含义，并且因为所有的经济活动都发生在空间联系中，所以区域经济学在经济学中扮演着非常重要的角色。

主要术语

需求圆锥（DEMAND CONE）：在某生产地点的生产价格既定的情况下，对产品的需求在所有方向上表现为距离生产区位越远，则对该种产品的需求越小。

聚集经济（ECONOMIES OF AGGLOMERATION）：一个厂商的经济行为给区域内的其他厂商带来好处时产生的经济性。

增长极（GROWTH POLE）：对区域增长起到推动和刺激作用的城市。

区位商（LOCATION QUOTIENT）：对区域经济活动密度的一种度量，定义为区域内活动的数量（是所有区域活动的一个百分比）与整个国家的该种活动数量的比率。

地租梯度（RENT GRADIENT）：一个城市内的地租变化模式，一般是从城市中心的高水平到郊区的低水平。

偏离份额分析（SHIFT-SHARE ANALYSIS）：对不同组成部分的经济变化原因的考察。

扩散和回波效应（SPREAD AND BACKWASH EFFECTS）：一个区域的经济增长对其他区域的影响，扩散效应使得其他区域增长得更快，回波效应使得其他区域衰退。

综　述

区域经济学涉及对空间区位的所有形式的经济分析。经济行为不会发生在真空中，必须有一个实实在在的多维空间，这恰恰是经济理论经常忽略的一个事实。在一个标准的供给和需求图上，空间一般不表示出来，仿佛生产和消费过程都发生在同一个地方。但事实上，在标准的供给需求分析中具体的空间维度被省略了。例如生产者必须决定在什么地方安置生产设备，安置地点可能选择在城市，可能选择接近消费者的地方，也可能选择接近产品生产所必需的原材料产地，或者选择生产和运输成本最小的地方。消费者必须在消费其商品的场所以外的场所购买，所以运输成本对消费者来说也非常重要。在本例中，城市是确确实实存在的，而不是一个假设。区域经济学同样也提出了这个问题，为了解释空间中的区域行为，经济学家们已经建立了很多模型，这些模型力图解释人们遵循的一般选址行为、其他因素对选址模式的影响以及区域增长和发展。

通过考虑同质平地上经济行为的布局，一般选址模式首先被模型化。首先假定消费者均匀地散布在平地上并且装饰品（假想的一种商品）的生产是完全竞争的。因为生产是完全竞争的，所以每个生产装饰品的公司都将选择最有效率的生产规模。因为两个公司将选址定在

相同的点上是不能获益的，所以这些小公司也将均匀地散布在该平地上。整个空间因而被划分为很多市场区，每个市场区的中心是一个公司（注意，这些公司不能制定垄断价格，如果制定垄断价格则会导致新的公司进入这个区域）。每个市场区的规模由最有效率的公司规模及其运费决定。如果运费较低且公司的有效规模较大，那么市场区也就较大。因为商品是在真实经济中生产出来的，所以经济由很多重叠的市场构成。其中一些是较大的市场（钢铁和汽车），其他一些则比较小（制奶和制鞋）。这个模型导致城市级别的产生，每一个小城镇有其服务的最小市场区规模，因为市场区非常小，所以会有很多小城镇。大的城镇将会出现在大的市场区的中心。最大的城市就是最大的市场区的中心，只会有为数不多的该种类型的大城市存在。经济学家们在经济研究中已经发现经济行为的这种模式。

1340

上述例子中假设有一个同质平地，在其上发生着各种经济行为。事实上，有很多因素会在空间中发生变化，并且会影响经济前景。自然资源和生产成本就是这些因素中的两个。如果装饰品的生产依赖于聚集于特定区位的自然资源，人们就会发现利用这些自然资源的公司会受到选址的很大影响。人们很容易想象，生产应该发生在自然资源所在的地方，但事实并非如此，生产的最终选址依赖于生产过程是增重（相对于被用于生产产品的原材料而言最终产品变重）还是失重（相对于被用于生产产品的原材料而言最终产品变轻）。如果是失重，则会减少运输成本，从而将工厂设置在原料地。相反，如果是增重，将工厂设置在消费地就是明智的选择。这方面的一个例子就是钢铁，钢铁一般是用铁矿石和煤生产，因为煤在生产过程中燃烧，所以不应该把钢铁厂设置在铁矿石产地（例如在明尼苏达），而应该把其设置在接近煤产地（例如在宾夕法尼亚）。

在多数情况下，生产成本在不同地区间会有很大变化，例如美国的非熟练劳动的成本比发展中国家要高得多。所以，20 世纪 70 年代和 80 年代，美国的很多公司将其生产线转移到像墨西哥这样的发展中国家。商品的最终消费和生产中所需的很多原材料来自美国，但生产过程发生在国外，这样的事情经常发生。这种生产方式对美国工人会产生负面影响，但其动机只能用区域经济原理才能得到很好的解释。

除了经济行为的静态模型外，区域经济学的另外一个重要方面就是区域增长和发展。研究区域增长和发展的经济学家们试图解释区域增长和衰退的动力和过程。很显然，当影响工厂选址的因素发生变化时，区域经济的发展水平也会发生变化。然而区域的发展过程比起原材料的需求和生产耗费的变化来要复杂得多。区域增长和发展的一个例证就是增长极分析，增长极就是在一个区域中对于经济增长具有催化作用的区位。由于各种原因，增长极可以引发一个区域的经济增长。首先，增长极能够促成经济增长是因为聚集经济，当一个公司在区域中的经济行为给其他公司带来好处时聚集经济就会发生。例如，前面提及的装饰品生产公司如果着手培训装饰品生产的工程师，其他装饰品生产厂家就会发现将企业设置在相同的区域对自己是非常有利的，因为它们可以得到工程师的供给。在一个具体区域，如果这样的影响非常强，则该地方就成为这个区域的增长极。如果扩散效应大于回波效应，则该区域将会增长。扩散效应是增长极对其周围地区施加的正面影响。例如，当增长极的就业增加时，对周边地区生产的农产品的需求就会增加。回波效应是增长极的负面效应。如果因为该区域的经济活动而造成工人从农村地区向增长极迁移，那么农村地区的经济活动将会衰落。

区域经济学家的基本原则是在经济模型中增加选址因素。当把选址因素考虑进模型中时，任何一个经济学模型就将变成一个区域经济学模型。

应　用

区域经济学运用诸多工具进行应用研究，用来衡量一个特殊区位的经济活动密度的区位商就是一个区域的某种活动的百分比与整个国家的这种活动的百分比的比率。如果区位商等于 1，那么表明该区域与整个国家的这种经济

1341 活动的数量是相同的。如果它大于1，则表明该区域具有较高的集中程度，例如堪萨斯州的小麦产量与美国全国比较的区位商就是这样。在描述区域对全国而言的相似或差异程度时区位商是一个强有力的工具。埃德加·M·胡佛（Edgar M. Hoover）在《区域经济学导论》（*An Introduction to Regional Economics*, 1971）中为了研究制造业在不同规模的城市的集中程度而采用了区位分析方法。

一个相关概念是偏离份额分析，该种方法试图将一个区域的增长与一个国家经济的增长联系起来。因为一个区位的区位商不会反映所有的经济活动，该区域的经济增长与更大范围内的经济增长会有很大的不同。一个地区的较大规模的经济增长，可能仅仅是因为该区域的经济发展较快，也可能是因为该区域聚集了快速增长的工业经济。如果区域增长快于国家经济的唯一原因是良好的工业联合，那么这种增长就是指一种纯粹的联合效应。如果该区域经济增长较快是因为区域内的工业增长快于全国范围内的同类工业，则称其为竞争效应。偏离份额分析能够说明20世纪70年代和80年代工业发达国家的经济增长的下降有多大程度是制造业衰退的结果。

对区域经济影响的分析能够被用来考察区域内像机场、购物中心、大学等类型的经济项目对区域经济的影响。典型的做法是，专家对区域内的企业和消费者进行调查，确定企业将售出的并将由被评估项目购买的服务数量，以及消费者在该区域花费的来自这一销售的收入数量。此调查结果可以用来估计区域乘数——在项目上花费1美元对经济产生的影响，这一乘数通常比1大。区域经济学家经常进行这种分析。区域乘数对于分析发展项目促进区域增长的潜力非常有价值。乘数越大，项目导致经济增长的聚集效应就越强。

经济基础分析是另一种研究区域发展和规划的重要方法。区域的经济基础是指在区域经济中对区域增长起重要作用的核心部分。一旦区域基础确定了，基础工业中有助于区域增长的发展项目就会付诸实施，从而增加区域经济的活力。

区域的投入—产出分析是经济基础分析的扩展。投入—产出分析始于区域的输入输出矩阵结构，这个矩阵区分为区域的进口和出口以及区域内不同产业间的联系。一旦矩阵设计完成，则进一步论证区域出口的任何变化对区域所造成影响的乘数就非常简单。区域的经济基础能够用这些乘数来说明。

相关内容

区域经济学通过解释经济中随着时间的推移所出现的空间因素，对标准经济理论做了补充。沃尔特·克里斯塔勒（Walter Christaller）所翻译的《德国南部中心地原理》（*Central Places in Southern Germany*, 1966）是一部研究中心位置的力作，该著作使得区域经济学得以创立。由于将复杂的选址问题模型化非常困难，所以20世纪80年代的大多数微观经济理论没有进行大量的区域分析。这种困难给一般均衡理论带来了很多问题，使得把区域经济学完全融入一般均衡模型实际上是不可能的。

区域经济最重要的研究领域是区域经济增长、区域经济发展以及应用微观经济学。当决定在哪里建设运输系统时，区域运输规划者就严重依赖于区域经济学。还有一些区域规划者在考察政府规则、税收政策、新商业模式等的经济影响时，也离不开区域经济理论。美国的很多州和城市依赖于区域经济学家的工作。很多机构雇佣区域经济学家来预测地方经济并研究国家经济发展趋势和当地的企业选址所产生的影响。区域的经济活动水平是重要的选址因素，其对于企业的重要性要远远高于国民经济 1342 活动对于企业的重要性。在未来，如下两种趋势会对区域经济学越来越重要。

其一是商业周期的区域规律。很显然，商业活动的总体循环规律并非是区域中几种相似的商业循环的简单加总，事实上，在很多情况下不同区域的经济活动水平在商业循环中有很大的不同。以由高的汽油价格所导致的经济衰退为例。高的汽油价格对美国新英格兰这样的石油输入区的影响与对得克萨斯这样的石油生产区的影响就有很大的不同。宏观经济学家将

更多地考虑这样的波动对区域经济的影响。

其二是新的数学工具的运用。20 世纪 80 年代为了解释大型的、非线性的动态系统的行为，混沌理论得到很大的发展。自然科学家已经发现诸多自然现象展示了这些系统的特征，像云的形状、植物的生长模式以及烟的上升等都是混沌行为的例证。混沌行为不是随机的，但是相当复杂。当经济学家开始运用这些新近发展起来的数学技术时，区域经济学无疑是他们的重要研究领域。将自然界中发现的混沌模式与严格的几何形状作比较，经济行为的区域模式与前者更类似，这一点只需通过简单的观察就能做出肯定回答。

参考文献

Hansen，Niles M. *French Regional Planning*. Bloomington：Indiana University Press，1968. 该书详细分析了主要关注增长极分析的区域规划。

Hoover，Edgar M. *An Introduction to Regional Economics*. New York：Alfred A. Knopf，1971. 该书是一部非常不错的关于区域经济学的入门教材，是为本科课程而编写的，囊括了区域经济学的大多数基本问题，包括转移成本、区域模式、土地利用以及城市经济等。

Isard，Walter. *Methods of Regional Analysis*. Cambridge，Mass.：MIT Press，1960. 伊萨德（Isard）是非常出色的区域经济学家之一。这部著作是区域经济学方法和区域经济学科学的一个综合指南。

Lloyd，Peter E.，and Peter Dicken. *Location in Space：A Theoretical Approach to Economic Geography*. New York：Harper & Row，1972. 尽管用了这样的书名，但是该书的内容对区域经济学研究具有非常强的实践价值和应用价值，对空间区位的论述是该书的特色。该书例子丰富、易于理解。该书还包含了非常不错的参考文献。

Richardson，H. W. *Regional Economics*. New York：Praeger，1969. 该书是一部适合研究生使用的区域经济学教科书。推荐给有上进心的高年级学生阅读。

互参条目

Costs of Production，生产成本；Development：Regional，区域发展；Development Theory，发展理论；Externalities，外部性；Input-Output Analysis，投入—产出分析；Migration，移民；Urban Economics，城市经济学。

迈克尔·D·鲁宾逊（Michael D. Robinson） 著
孟祥林 译
何 璋 校

REGULATION AND DEREGULATION
管制和放松管制

1348 经济学类别：产业经济学

研究领域：产业组织和公共政策

管制是公共政策的一种形式，即（通过非政府所有权的途径）将政府对经济行为的控制制度化。通过运用对抗性的法律程序，而不是让市场力量无拘无束，管制有助于缓和现代工业经济中出现的种种经济矛盾。放松管制试图减少法律限制，加强对市场力量的依赖以促进产业活动。

主要术语

委员会：（COMMISSION）：“独立于”政府三大部门（行政部门、立法部门和司法部门）的机构，其职能是调控一个或多个产业内的商业行为。

专员（COMMISSIONER）：通常由行政部门任命，典型做法是几位专员一起负责实施管制法律，其方式是准行政行为、准立法行为和准司法行为。

经济管制（ECONOMIC REGULATION）：政府调控一个产业中的准入与退出、价格和融资活动。

市场理论（MARKET THEORY）：重新强调自然的供求关系，是20世纪70年代和80年代放松管制运动的理论基础。

社会管制（SOCIETAL REGULATION）：政府对企业经营行为进行的调控，它们影响商业环境、消费者和劳资关系（包括安全和少数民族问题）。

管制学说（THEORIES OF REGULATION）：从经济学、官僚体制、政治学和行为学等多个角度解释管制的重要性。

综　述

管制和放松管制是在政府所有权和自由市场两个极端之间寻求适度的社会调控的方法。当立法者意识到市场失灵时，管制就产生了；由此产生的法律调控试图调整经济，以产生合意的经济和社会结果。当立法者意识到管制已经严重影响竞争时，放松管制就产生了；为了激励竞争和创新，法律控制减少了，私人部门的决策权力增加了。

管制和放松管制出现在以资本主义的、市场导向的经济为特征的社会中。两者都反映了某种“混合经济”，其中经济决策部分由私人部门制定，部分由公共官员制定。通常，管制意味着对市场进行更多的公共干预，放松管制则意味着更多的私人参与。两种政策的目标都是促进经济增长和发展。

管制包括对企业经营行为的经济和社会管制。经济管制包括政府特许和许可个人和企业开展业务、调控价格、审批投资决策，以及强制实施保险和安全法规。社会管制旨在保护政治经济中谈判地位较弱的群体，例如保护消费者免受危险商品的伤害，避免环境受到有害工业活动的不利影响，以及防止少数民族受到商业歧视。

公用事业部门和自然垄断部门一直受到管制，因为它们拥有的集中的经济权力显然会影响公众利益。竞争性产业也时常受到管制，这通常是因为商人们要求减少市场力量带来的不合意后果，诸如过低的价格和过多的企业倒闭。管制存在于所有行业中，包括制造业、农业、

运输业、批发和零售业以及服务业。虽然管制本质上采取微观经济的视角（一个委员会管制一个行业），但是管制的某些方面，例如利率调控，也会包含宏观经济的考虑。

最令人迷惑的管制体系出现在美国；然而，美国的管制历程反映了在现代资本主义社会中管制试图解决的一般争论。美国的政策制定者建立了一种独一无二的管制体系混合体——以及反托拉斯法——来调控经济活动。但是，不论是管制还是反托拉斯，都经常会导致不合意的、意想不到的负面影响，例如企业权力集中、价格提高、增长受限和创新遭到扼杀。

1344

在美国，管制的发展主要表现为建立独立的管制委员会。伴随这一制度演化出现了如下几个趋势：第一个趋势是从州到联邦的发展模式。州政府最早成立委员会来控制企业。19 世纪末 20 世纪初，工业革命带来了国民经济的兴起，国会才不得不采取行动来管制跨州的商业活动。第二个趋势是管制商业活动的方法从“阳光型”到“强硬型”的转变。最初，专员们把歧视行为公之于众，试图规劝企业自行转变。公开规劝无法奏效后，管制者们就被赋予诸如颁发许可证和规定价格的“强硬”权力，以此规范产业行为。

第三个趋势是专员们日益拥有准行政权、准立法权和准司法权。这些权力意味着管制委员会是“独立的”，但这些权力毫无疑问也受到制衡，因为各个政府部门都对委员会的建立和运行做出过贡献：立法部门成立了专门机构，并赋予其权力；行政部门任命专员；司法部门监督其行为。第四个趋势是，在解决争议的时候法律程序逐渐代替了经济判断。不再仅由经济上的竞争来决定一个行业的发展，在委员会面前据理力争的能力越来越多地决定了谁是市场竞争中的赢家和输家。正是第三个和第四个趋势导致了要求放松管制的呼声。专注于管制细节和程序导致管制者们越来越关心法律问题，从而忽略了对他们本要施以影响的经济力量的了解。

法律问题之所以战胜经济理论，部分是由于专员们没有受过经济学教育（他们大部分是律师）。到了 20 世纪中期，一些接受过新的经济思想教育并对管制持批评态度的人们认为，委员会管制在很大程度上扭曲了自然的市场力量，使重要的经济部门面临滞胀的威胁。政治学家和经济学家发展出新的管制学说。他们认为专员们对不受约束的市场力量能够带来合意结果这一事实的关注不够。被称做芝加哥学派的市场理论家尤其促进了放松管制这一理念的发展。放松管制的实践者们结合成本一收益分析来确定所倡议的或现有的管制措施的经济成本是否超过了预期收益。

具有讽刺意味的是，在经济上放松管制的同时，却出现了对企业活动施加更加严厉的社会控制的趋势。立法者颁布了管制法规，具体规定了企业必须如何保护环境、如何服务于消费者和少数族裔的利益；立法者的举措显然不受成本一收益分析的约束。总之，管制和放松管制从来不是单纯的经济现象，它们必然存在于通常的经济学与政治学之间的社会冲突之中。

应　用

铁路行业最早成为大型企业，也最早受到管制。这个情况不仅解释了现代管制的成因，而且提供了应用管制的例子。通常，不受约束的铁路竞争——某些地区费率过高，其他地方又费率过低，以及低质量的服务和歧视性做法（对托运类似货物的不同托运人收取不同费率）——导致立法者纷纷进行管制，起初在各州，然后在联邦层次。在这两个层次都出现了从阳光型监管转换到强硬型监管的转变趋势；并且，政府和企业之间的对抗关系贯穿于管制行动之中。正是这种对抗关系将美国的企业一政府关系和管制与其他资本主义国家区别开来。

1887 年美国成立了第一个联邦管制委员会——州际商业委员会（ICC），该委员会旨在消除铁路运输中的歧视性收费。州际商业委员会（和其他委员会）在一种准司法氛围下做出管制决策。每个月都要举行常规的听证会，并且随着时间的推移，专员们还要参加越来越多的专门听证会。有时，专员们还要离开华盛顿特区——州际商业委员会的所在地，去亲自调查各种纠纷，或是在纠纷所在地举行公开的听

证会。铁路行业聘请的律师将各种图表和财务资料提交给委员会，以支持他们的委托人的立场。有时，托运人与自己的律师意见相左，但专员们通常会采纳托运人的观点。每个个案都单独审议；几乎未曾颁布过通用规则，因为似乎每项铁路业务都涉及使通用规则无法生效的特殊细节。

个案判例法使得专员们无法统观全局。例如，在1910年至1917年间，管制机构——较多地受到托运人对市场力量集中的恐惧的影响，而较少受到经济原理的影响——拒绝批准铁路行业提议的费率上涨。铁路系统的扩张和改进就此停滞。因而，在美国参加第一次世界大战的初期，全国铁路网处于瘫痪状态，这迫使联邦政府不得不在战争期间对铁路行业进行直接控制。

另外两个全国性的管制委员会——联邦储备委员会（Federal Reserve Board）和联邦贸易委员会（Federal Trade Commission）在州际商业委员会之后分别于1913年和1914年成立。前者试图管制全国的银行系统，后者则试图消除美国各个行业中的“不公平”经营行为（管制和反托拉斯的结合）。但是，它们与州际商业委员会的管制范围有所不同。联邦储备委员会采取宏观经济手段来确定应该减少或增加多少货币供给，以促进经济繁荣。尽管联邦贸易委员会仍采取个案判例法，但它的管制范围囊括了所有不受联邦储备委员会管制的行业。联邦贸易委员会倾向于对那些它们的律师确信能够胜诉的不正当商业交易提起公诉；因而，某些可疑的商业活动逃脱了管制。

在20世纪70年代和80年代那场更加广为人知的放松管制运动之前，在20世纪20年代还发生过一场放松管制运动。它的结局反映了美国在运用管制和反托拉斯手段对商业进行社会控制中所面临的问题。在那个“社团主义”（associationalism）时代，美国人设法复制第一次世界大战期间政府和企业之间的合作，但没有采取战时的政府直接干预措施。政府官员鼓励饱受生产过剩之苦的行业推选出行业协会的代表。这些领导人通过签订协议来确立公平的贸易规则并为行业发展制定计划，以控制供给、价格和增长。但是，社团主义明显违反了反托拉斯法，因为反托拉斯法禁止企业通过共谋来操纵市场。在20世纪20年代末和30年代初，反托拉斯诉讼终止了这场社团运动。

直到20世纪80年代，成立于1934年的证券交易委员会（SEC）仍被视为最富成效的管制委员会。之所以如此，部分原因在于行业领导人意识到管制有助于行业发展；他们很少采取针锋相对的策略，而是同管制者一起致力于改进会计方法、稳定股票和债券的销售。

整个20世纪40年代、50年代和60年代，大多数委员会都由于官僚主义的无效率、法律限制和管制迟滞而陷入困境。信奉新管制学说的经济学家和律师认为，这种严重依赖对抗性的法律手段的委员会管制，已经严重扭曲市场力量的自发运行，以致阻碍了整个国民经济的总体发展。并且，那些不受委员会管制的新竞争者利用新科技和管制漏洞，从受管制的企业那里抢走了市场份额。

20世纪70年代，批评家们和深受管制之苦的企业敦促国会取消经济管制。为将竞争理念和新的边际价格理论重新引入美国人的商业决策之中，对进入和退出、定价和融资等方面的限制放松了。对电信、运输和银行业的放松管制运动贯穿于整个20世纪80年代（在英国，一项“私有化”计划试图取得类似结果）。

管制的最后一个应用也值得注意。虽然立法者放松了经济管制，但他们开始实施新的社会管制。联邦机构对影响环境（通过环境保护署）、消费者和工人福利（通过联邦贸易委员会和职业安全健康署）、少数族裔权利（通过平等就业机会委员会）的企业活动进行监督。对管制的反抗又重新出现，这主要是因为企业认为贯彻管制措施的费用太高，并且管制对私人事务干涉过多。但是，社会管制的实施改善了环境，保护了消费者，帮助少数族裔增强了讨价还价的能力。

相关内容

古代和中世纪的管制通常涉及对本地商业活动的控制。到了17世纪和18世纪，重商主

义影响了整个大西洋贸易。重商主义主张政府控制企业，以保持相对于殖民地和与之竞争的民族国家的比较优势。

随着18世纪末民主制度在美国的推行、人们对正在形成的资本主义体系的逐步接受、对私人权利的认可以及工业主义的出现，管制担负了新的、更复杂的任务。当时，政府致力于增进私人财富，而不是国民财富。从理论上讲，这意味着政府更少管制企业事务。然而，19世纪末20世纪初工业资本主义不合意的结果，特别是经济势力的集中以及总体来说不稳定的商业环境，最终导致了政府管制的产生。

在美国，民主制和资本主义的并存使得它的管制体系与世界上其他任何地方的管制体系都有所不同。不像欧洲社会，美国没有借以实施管制的民族遗产。因此，美国人不得不建立新的管制机构。与其他资本主义国家的公民相比，美国人对大企业的兴起更加不能容忍，所以管制与放松管制在美国尤其受人关注。面对这种意识形态上和政治信仰上的对大企业的惧怕，管制者们面临着一个艰巨任务，即协调经济现实（大企业的效率）与美国政治（防止潜在经济势力的集中）。

在州和国家层次，立法者建立了各种“独立”委员会，其成员需要调解企业与消费者之间以及相互竞争的企业之间的纠纷。专员们必须根据行业经济结构以及美国宪法限制来调整自己的决议。管制对于平息20世纪30年代大萧条引起的经济和政治动荡所起的作用使得公众对管制的支持达到高潮。但是，到了20世纪中期，管制委员会官僚主义的、循规蹈矩的工作方式严重抑制了市场力量，以致经济增长不断下滑。法院的拖沓和官僚主义的无效率取代了自发的市场力量。

结果，20世纪最后30年的政策举措尤其强调放松管制。放松管制部分是对已经意识到的管制委员会失灵的一种一般反应，部分是对政府过度干预经济的一种一般反应。放松管制并不是彻底抛弃管制，而是试图对政府管制进行调整，使其更多地顺应自发的行业和市场力量，而较少屈从于法律限制。但是，在银行、航空、电信行业中放松管制带来的不合意结果（欺诈行为、不断上涨的价格、不断增加的集中）导致了20世纪80年代和90年代的“再管制”运动。与经济上放松管制相冲突的是，企业对环境的影响以及企业对消费者和少数族裔的权力开始受到管制。在资本主义经济中，国家希望扬企业之所长、避企业之所短，但两者必然有紧张关系，而管制和放松管制恰恰反映了这一关系。

参考文献

Armstrong, Christopher, and H. V. Nelles. *Monopoly's Moment: The Organization and Regulation of Canadian Utilities, 1830—1930*. Philadelphia: Temple University Press, 1986. 该书为众所周知的美国管制经验提供了很好的对照。主要关注对公用事业的管制，对加拿大的其他受管制行业着墨不多。

Breyer, Stephen. *Regulation and Its Reform*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982. 该书为放松管制运动提供了理论基础和案例研究。布雷耶（Breyer）曾与参议员爱德华·M·肯尼迪（Edward M. Kennedy）密切合作发起了20世纪70年代末的航空业放松管制运动。虽然不如下文将要提到的阿尔弗雷德·E·卡恩（Alfred E. Kahn）和托马斯·K·麦格劳（Thomas K. McGraw）的著作表述清晰，但该书还是非常值得读者仔细研读。

Derthick, Martha, and Paul J. Quirk. *The Politics of Deregulation*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1985. 作者不赞同政治主要是由经济自利推动的理念。在论及航空、公路运输和电信业的时候，他们认为，即使行业利益集团反对放松管制，他们也不会如愿，因为新的经济思想、政治家使用宣传手段支持其立场的能力以及新的法律原则都反对管制的持续和扩大。尽管这一研究非常有用，但它过多地忽略了技术进步和经济变迁对管制的影响。

Kahn, Alfred E. *The Economics of Regulation*. 2 vols. New York: John Wiley &

Sons，1970－1971. 该书第一卷分析了实行管制的理由和各种管制学说。第二卷讨论了管制原则和管制机构。卡恩深入浅出地阐述了复杂的经济理论，普通读者也能理解。这两卷反映了管制与放松管制之间的思辨关系，也为卡恩在 20 世纪 70 年代后期担任美国民用航空委员会（Civil Aeronautics Board）主席时实施放松管制的政策奠定了基础。

McGraw，Thomas K. *Prophets of Regulation：Charles Francis Adams，Louis D. Brandeis，James M. Landis，Alfred E. Kahn.* Cambridge，Mass.：The Belknap Press of Harvard Press，1984. 麦格劳创造性地使用传记手法向读者介绍了美国管制政策的采用原因、思路和变化。该书以翔实的研究为基础，提供了实施管制和放松管制政策的广泛改革背景。该书曾获普利策历史奖。在本参考文献中，该书是普通读者最易理解的。

Wilson，James Q.，ed. *The Politics of Regulation*. New York：Basic Books，1980. 书中各篇论文用清晰平实的语言指出，管制既是一种经济现象又是一种政治现象。该书在对管制与放松管制的研究中经常被引用；该书中有关管制委员会的政治学分析尤其有启发性。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Barriers to Entry，进入壁垒；Capitalism，资本主义；The Chicago School，芝加哥学派；Laissez-Faire，Laissez-Passer，and the History of Liberalism，自由放任、自由通行和自由主义的历史；Law and Economics，法和经济学；Market Structure，市场结构；Political Economy and Economics，政治经济学和经济学；The Welfare State，福利国家。

威廉·R·蔡尔兹（William R. Childs） 著
刘晓璐 译
贺力平 校

THE RELATIVE INCOME HYPOTHESIS
相对收入假说

1848 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

相对收入假说认为，与同一阶层的人相比，收入偏低的家庭会降低储蓄在收入中所占的比重，以维持和周围的人一样的消费水平。

主要术语

平均储蓄倾向（AVERAGE PROPENSITY TO SAVE，APS）：在一定时期内，收入中用于储蓄的百分比。

消费（CONSUMPTION）：家庭花费在非耐用品和服务上的支出加上家庭所持有的耐用品的折旧和利息成本。

横截面数据（CROSS-SECTION DATA）：在一个时间点上搜集到的不同经济部门的数据。

示范效应（DEMONSTRATION EFFECT）：在接触比自己生活水平高的人群后所产生的自卑和羡慕的感觉。

生命周期假说（LIFE-CYCLE HYPOTHESIS）：认为消费水平是根据每个人平稳地用尽其预期的毕生财富而确定的观点。

永久性收入假说（PERMANENT INCOME HYPOTHESIS）：长期收入的前景是确定当期消费水平的一个重要决定因素。

储蓄函数（SAVINGS FUNCTION）：描述储蓄和收入水平二者之间关系的函数。

时间序列数据（TIME SERIES DATA）：在一连串有规律的时间间隔内搜集到的关于总量行为的数据。

综　述

多年来，经济学家们都在为解释这样一个结论而努力：平均储蓄倾向（APS）的横截面数据随着收入的增加而上升，然而在长期，平均储蓄倾向的时间序列数据却是一个固定的值。1949 年詹姆斯·S·杜森伯里（James S. Duesenberry）对这个悖论的解释后来发展成为了世人所知的相对收入假说。杜森伯里指出，如果一个家庭的收入低，它的储蓄并不一定就很少。但是，如果一个家庭的收入同周围的人相比偏低，家庭的储蓄就会很少。因为来自相对收入较低的家庭的成员看到周围的人的消费水平都比自己高并且都在享用高级消费品，他们就会对自身的消费模式感到自卑，这就是高收入家庭对低收入家庭的“示范效应”。该效应的影响是，收入偏低的家庭的成员为了维持自尊，不惜牺牲将来的消费以实现和周围的人一样的当期消费水平，这必然会降低储蓄在他们收入中的比重。通常情况下，家庭在收入分配中所处的位置越高，示范效应对该家庭的作用就越小。与这个说法相对应，储蓄率与家庭在收入分配中的地位之间存在着直接的函数关系。由于在任何一个比较人群中收入等级和收入水平总是密切相关的，所以就横截面数据而言，储蓄率与收入水平是正相关的关系。然而时间序列数据所显示的社会总储蓄率却是一个固定值，原因是尽管社会的总体收入水平在不断上升，但是收入等级是保持不变的。

杜森伯里认为，消费标准的确立不仅受周围的人影响，而且受家庭自身过去的消费水平

影响。因此，杜森伯里假说的另一个结论就是家庭当期的储蓄率同过去一段时间里的消费水平有关。家庭会把过去的消费水平作为评估将来消费的一个标准。如果家庭目前的收入低于以前高峰期的收入，家庭就会降低储蓄率以维持和以前收入高峰期一样的消费水平。一旦家庭的收入水平恢复到和以前高峰期相同，储蓄率又会回到一贯的水平。在收入降低时消费却维持不变，这被称为“棘轮效应”。杜森伯里假说的这个含义与商业周期中低谷期的平均储蓄倾向比其他时期稍低的实证检验的结果是一致的。

随着永久性收入理论和生命周期理论等储蓄理论的出现，经济学家对相对收入假说逐渐丧失了研究兴趣。这些新理论不仅具有和相对收入假说一样的解释经验事实的能力，而且可以不用依托社会学上的论据。在新理论的映照下，杜森伯里假说就显得有些啰唆了，甚至有悖于理性消费者和最大化行为这两个现代经济理论的基石。正是这个看法，而不是该假说模型本身的某个缺陷，加速了它从主流经济学脱离的步伐。

1349

然而，尽管假说过时了，杜森伯里假说所蕴涵的一些重要经济学观点却被保留了下来并被后来的经济学研究沿用。他的一个著名论点就是社会规范和标准对个人行为和个人满意程度具有重要影响。对物质生活的满意程度取决于人们拥有的商品数量与人们需要或希望拥有的商品数量之比。人们的需求和愿望在很大程度上与每个人对其他社会成员生活水平的观察有关。随着个人的责任和预期的变化，他们消费的商品和个人需求也随之发生变化。例如，美国的普通家庭并不认为自己很富有，尽管他们的生活水平已经达到了和200年前最富有的家庭相同的水平；因为他们采用的衡量标准不是殖民统治时代的标准，而是当今这样一个复杂社会通用的标准。

另外，我们还应当认识到，相对地位这个因素对于某些绝对目标的实现具有促进作用。例如，由于在一个特定领域里，抢手的就业机会是很有限的，一个人从教育支出中获得的满意程度在很大程度上就取决于其他人教育支出的多少。总的来说，如果一个人的受教育水平比其他应聘者高出许多，那么他获得这个最佳工作机会的可能性就增加了，他有理由预期比别人多投入的教育支出将获得很高的回报。但是，如果情况相反，每个人的受教育水平都差不多，那么这个人能得到一份好工作的机率就大大降低了，他将获得的对相同水平教育支出的回报也会随之下降。针对就业市场上好工作供不应求的问题，相对地位的确有可能在决定人们是否能够实现自身目标和将获得的满意程度方面起到促进作用。总之，赢者全胜的竞争或拍卖体制使得人们不得不重视相对地位的作用。这样看来，有关相对地位的讨论与消费者理性的观点是一致的。

应　用

除了解释上面提到的有关储蓄率的悖论外，杜森伯里的理论主张在解释许多经验事实方面也很有说服力。例如，我们可以运用该理论来解释农场、村庄和城市这三种不同的生活圈子中家庭的储蓄行为模式。研究表明，一个给定的收入阶层在三种不同的社会环境中的储蓄率存在很大差异。然而，当把家庭按收入等级归类时，它们之间储蓄率的差别就大大缩小了。比较人口中不同种族的人群，也可得到类似的结果。20世纪40年代后期，黑人的储蓄率比白人的要高；运用杜森伯里假说，我们就能对这一现象做出解释。在当时，这两个种族之间几乎没有什么社会交往，平均来说，黑人要比白人贫穷得多。因此，就一个给定的收入水平而言，黑人在收入分配中所处的社会等级和周围的人相比较高，示范效应对他们的作用就会轻微很多，处于这个收入水平上的黑人的储蓄率也就会稍高些。

一篇关于消费者幸福程度的各种公开调查的评论性文章清晰有力地表明了这样一个观点：在一个国家内部，收入水平越高的人群，他们的幸福程度也越高。然而平均而言，来自富国的被调查者并不比来自穷国的被调查者更加幸福。如果有证据表明一国的居民主要是和与本国地缘接近的地区的居民做比较，那么这个结

论就支持了相对地位确实是消费者满意程度背后的驱动力的说法。

相对收入假说不仅给我们提供了一个理解和解释有关消费者行为的经验事实的基本框架，而且具有重要的政策含义。举例来说，该假说认为在工资分配中处于低端的家庭会人为地减少储蓄，造成储蓄不足。也就是说，人们为了提高在当期消费等级中的排名，不惜将本应储蓄以备老年使用的钱用于目前消费，这实际上是一种狭隘的个人观点。将社会作为一个整体来看，如果每个人都采取相同的消费方式，那么他们所期望的通过增加消费来提高排名的结果将永远都无法实现。因为每个人都把本来用于储蓄的收入用于消费，试图以此提高消费等级，但是由于每个人都在做着同样的事情，最终的排名仍保持不变。个人和集体的储蓄动机发生了偏离，在这种情况下，政府应当充当建设性的角色，以确保居民退休时有足够的储蓄可以消费。因此，诸如社会保障这样的强制储蓄计划就显得很有意义。但是除了上面已经提到的，由相对收入假说提出的用消费税逐步替代所得税的方案，可能是针对储蓄不足的最佳对策。有证据表明，随着消费税政策的逐渐出台，税收制度可能会变得更简单并且更有效率；同样重要的是，改革后的税收制度可以保留传统所得税的累进性质。

1350

虽然将本来用于储蓄的收入转移到消费上可能会有助于实现相对地位的提升，但是若要在消费等级中占据领先地位，还需要在收入等级里提高位次。在一定程度上，在收入等级中的地位是工资率的函数。由于那些对人有不利影响的工作（如有受伤的危险）的报酬通常会很高，所以对相对地位的角逐可能会导致工人们去刻意选择危险性高的工作。在这种情况下，选择更高的收入还是选择更好的工作环境就如同踩踏车一样（旧时用来惩罚囚犯的一种方式。许多囚犯一起踩踏车，如果大家踩的方向正确并且一致，那么将是最省力又最有效率的。可是有个别人发现踩的方向和别人不一致可以省点力气，这样一来每个人都偷懒，于是大家的用力方向都偏离了正确的着力点，结果不仅不省力而且劳动效率也大大降低了。——译者注）：如果每个人为了提升收入等级都转而去从事高回报却很危险的工作，那么事与愿违，他们在收入分配中的排名并不会有所提高，而是保持不变，因为大家的收入都提高了。这种追逐个人利益的做法不能实现效用最大化，因此是得不偿失的。罗伯特·H·弗兰克（Robert H. Frank）在他的著作《选择正确的社区：人的行为与对地位的追求》（*Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*，1985）中提到，制定职业安全条例和员工健康法规的主要原因，不是为了保护工人免受不道德的雇主的欺压，也不是为了防止工人受到信息不完全造成的伤害，而是为了帮助那些陷于对个人相对地位的角逐而无法自拔的工人们摆脱踩踏车的境地。因为尽管退出对相对地位的角逐并不会降低收入等级，但单个工人往往不会退出，所以只有通过制定法规来禁止那种无效率的角逐，以使得工人们集体回到正常的工作轨道中来。

相关内容

毋庸置疑，杜森伯里是第一个认识到人际比较在经济学中的重要作用的经济学家。当然，除了他以外，还有很多学者对人际比较问题做过研究。索尔斯坦·凡勃伦（Thorstein Veblen）在他所著的《有闲阶级理论》（*The Theory of the Leisure Class*，1899）中强调了许多人都热衷于将自己的休闲生活水平和别人作比较。凡勃伦还运用了一个专门的词语“气派消费”来描述这样一种消费现象：因为某种商品价格昂贵，因而对该商品的需求增加。消费这种商品实际上是向外界发出一个信号，以显示自己的高收入和显赫的社会地位。继杜森伯里的研究后不久，哈维·莱宾斯坦（Harvey Leibenstein）引进了“赶时髦”效应和“自命不凡”效应这两个术语。“赶时髦”效应是指由于看见别人在消费某种商品，因而增加对该商品的需求。“自命不凡”效应指因为看见别人在消费某种商品，所以减少对该商品的需求；它反映了人们想与众不同独树一帜的心理。尽管莱宾斯坦很严谨地发展了人际比较的内涵，但

是和杜森伯里一样，他的研究成果仍被很多人认为是一个偏离了主流经济理论的新奇事物。

20 世纪 50 年代以来，现代消费行为理论越来越被以下两个假说所支配：生命周期假说和相对收入假说。这两个假说的中心论点是：家庭之所以储蓄，原因很简单，因为他们想在一生中平稳地消费。储蓄使得他们把高收入时期的购买力转移到了低收入时期。举例来说，假设一个消费者预期他（她）要继续活 30 年，最后的 10 年他（她）退休在家，没有任何收入，在他（她）工作的 20 年里，每年赚 15 000 美元。如果这个消费者的唯一目标就是在一生中保持均等的消费，那么在他（或她）工作期间，他（她）每年会消费 10 000 美元（其正常收入的 2/3），储蓄5 000美元（其正常收入的 1/3）。这样一来，这个人在工作期间的累计储蓄为100 000 美元（假设没有利息），正好够支付退休期间每年 10 000 美元的花费。即使他（她）的正常收入从 15 000 美元增加到30 000美元，但消费和储蓄占收入的相应比例还是一样的。

杜森伯里强调，为了达到平稳消费的目标而设置的长期收入水平和当期储蓄的比例关系，是人为地将社会学和心理学的因素注入到消费行为中的表现。而对消费等级中相对地位的关注则是一个制度因素。出于对相对地位的考虑，当收入增加时，拥有低收入流的家庭将新增收入用于当期消费的比例会比拥有高收入流的家庭要高。

大多数经验研究都否定了储蓄率与长期收入无关的假说，这说明永久性收入—生命周期模型在检验经验事实时不如相对收入模型有效。根据杜森伯里的模型，不管是当期收入还是长 *1351* 期收入，都和储蓄率成正比。随着经验研究的开展，以及人们对等级的重要性的理解逐步深入，相对收入假说再次出现。当然，这并不是说永久性收入—生命周期模型的观点就不重要了。1985 年诺贝尔经济学奖获得者弗兰克·莫迪里亚尼（Franco Modigliani），同时也是生命周期模型的创始人之一，在接受颁奖时的演讲中提出，可以把相对收入假说的理论元素纳入到生命周期模型中去，尤其是在研究出于馈赠动机的储蓄问题的时候更应当这么做。他的建议表明，自 20 世纪 50 年代以来，经济学界对相对收入假说的态度开始发生了根本的转变。

参考文献

Duesenberry, James S. *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1949. 论述储蓄函数的经典著作之一，理论含义等同于"相对收入假说"。该书的部分章节仅适合专业人士阅读，但前面的几个章节很容易读懂，同时也是对该领域的理论起源感兴趣的经济学者的必备知识。

Easterlin, Richard A. "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence." In *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, edited by Paul A. David and Melvin Reder. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1973. 一篇关于居民的幸福程度和收入水平之间关系的调查总结。该文的结论被广泛引用为支持相对收入假说的论据。适合非专业人士阅读。

Frank, Robert H. *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. New York: Oxford University Press, 1985. 这是一本论述相对地位问题的现代文献。该书通俗易懂，轻松有趣，探讨了人们对相对地位的考虑对个体行为产生的一系列影响，以及政府应采取的恰当政策。

Hirsch, Fred. *Social Limits to Growth*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976. 一本很有影响力的著作，在书中赫斯奇（Hirsch）探讨了"等级商品"的存在带来的社会影响。所谓"等级商品"，就是其价值或享受程度取决于其他人是否也消费这种商品的商品。该书适合一般读者阅读。它指出既然相对地位在帮助人们实现其他绝对目标方面经常能够起到促进作用，那么相对地位就不能作为一个非理性因素被排除掉。

Scitovsky, Tibor. *The Joyless Economy*. New York: Oxford University Press, 1976.

一本富有创新性的书。该书从心理学和经济学两个角度搜集论据，有利于增强读者对个人满意程度的驱动因素的理解。书中与相对收入假说关系最紧密的那部分内容，与伊斯特林（Easterlin）的论文精选集中的相关讨论非常相似。

Seidman, Laurence S. *Macroeconomics.* San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, 1987. 一本优秀的大学中级教科书。该书涉及了有关储蓄函数的一种最新的研究方法。不同于许多对相对收入假说避而不谈的教材，塞德曼（Seidman）的这本教材在讨论储蓄函数时，准确地结合了相对收入理论的最新进展，论述详尽。

Seidman, Laurence S. *Saving for America's Economic Future: Parables and Policies.* Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1990. 旨在保证美国相对于其他国家拥有更高的生活水平的一套富有见地的政策组合。塞德曼的论述涉及了消费税、如何平衡联邦预算、教育代金券、社会保障等许多有争议的话题。该书轻松有趣，适合一般读者阅读。

互参条目

The Consumption Function，消费函数；The Life-Cycle Model of Consumption，消费的生命周期模型；The Permanent Income Hypothesis，永久性收入假说；Saving，储蓄；Tax: Consumption，消费税。

乔治·科西基（George Kosicki） 著
叶　剑 译
何　璋 校

RESEARCH AND DEVELOPMENT
研究和开发

经济学类别：产业经济学
研究领域：产业组织和公共政策；技术进步

研究和开发（R&D）是将新思想转变为新产品或对现有产品进行改良的过程。这里的产品既可以指最终消费者使用的物品，也可以指制造过程中所运用的技术。研发在经济增长中发挥着根本性作用，现在已是经济研究中的一个中心主题。

主要术语

应用研究（APPLIED RESEARCH）：出于满足实际需求的目的，应用系统地获得并经验证的知识。

基础研究（BASIC RESEARCH）：在广泛而确定的科学领域中探索新知识，不涉及具体运用。

开发（DEVELOPMENT）：将可得知识和信息应用于硬件建造或有用工艺。

扩散（DIFFUSION）：创新的传播过程。

创新（INNOVATION）：一系列相互关联活动的复杂过程，包括研发、工程建造、设计、市场分析、制造及发明的商业化应用。

综　述

研发包括三种类型的活动：基础研究、应用研究和开发工作。基础研究完全致力于创造新知识。因此，基础研究的成果不是硬件，甚至也不是工作模式，而仅仅只是知识。例如，1926年弗赖堡大学（Freiburg University）的化学教授赫尔曼·施陶丁格（Hermann Staudinger）开始对19世纪和20世纪偶然得到的一些特殊"塑料"进行系统研究，他发现它们大部分由聚合物——指由许多小分子（单体）聚合形成的长链大分子。由于这个纯化学领域的重大发现，他获得了1953年的诺贝尔奖。

应用研究期望得到特定成果。1928年，杜邦公司(Du Pont company)聘用了华莱士·H·卡罗瑟斯（Wallace H. Carothers）来开始研究用于商业的人工纤维。试验了多种化合物之后，他已经能够将不同化合物按照类似丝中的化合物结合方式结合起来。1931年，他通过实验发现一种纤维在伸展处理之后变得比丝还有韧劲，那就是尼龙。

此外，研发工作就是努力把实验室里的研究成果转变为产品或用于改良现有产品。杜邦公司要想能够大规模地生产卡罗瑟斯研究出的尼龙纤维，就必须从含有大量纤维的食物中通过化学方法生产出基本的组成成分，还要开发出一整套对纤维进行抽、拉、纺处理的新机器。

美国对研发的投入有2/3是投向开发工作，21%投向应用研究，12%投向基础研究。由于这三者是相互联系的，所以它们之间的划分是很模糊的。例如，用生物学的方法生产盘尼西林代价很高，所以科学家耗费了大量的心血去研究它的化学结构，最终找到了不用生物而用人工合成盘尼西林的方法。从这项研究致力于得到一个特定成果的角度来说，这项研究可以说是应用性的，但是人们从这项研究中也获得了新的非常重要的生物学知识，从这个角度来说，这项成果也可以说是基础性的。与此相似，20世纪40年代后期贝尔实验室（Bell Laboratories）开展的晶体管收音机项目，既在基础物

理学方面取得了进展，又发明并改进了实用的设备。也许正是这种"模糊性"解释了将研究与开发合并为一个概念——"研发"的原因。

但是新工具和新生产设备必须被实际投入使用，生产和销售活动开始进行后才能使新发明对经济产生影响，否则研发本身并不会产生多大的经济方面的影响。

新发明的推广同样也具有重要的经济意义。关于普及新发明的一个很好的例子是收割机，它的普及率决定了19世纪农场生产效率提高的速度。由于新发明发展初期常常有各种尚需解决的问题，所以那时对新发明的接纳是相对比较缓慢的。一旦产品的设计固定下来，制造过程中又会很快出现新发明，使生产成本降低，产品更快被人接受（录像机的例子也与此类似）。

1353

有一些发明的用途比最初设想的更广泛，这样研发对经济的影响就成倍扩大了。例如，雷达的应用从高速公路上的警察监测设备到家用烤箱无所不及。20世纪40年代用于军事和科技的计算机技术的普及就更为广泛了，几乎所有事物都在某种方式下受它的影响，如汽车发动机、电子转账系统、电脑辅助设计、程序控制、断层摄影术、印刷、飞行控制、航线设计等。计算机使得一定数量的资源投入得到了更多的产出，也就是说它使生产可能性曲线上升了（生产可能性曲线表示在资源数量一定的情况下，一个社会能生产的各种产品的组合）。

应　用

计算机揭示了研发过程的一些重要内容。首先，当一种科技同另一种科技发生了"碰撞"时，科技就会意想不到地加速发展。早在1822年，英国数学家查尔斯·巴贝奇（Charles Babbage）就开始研究现代计算机工程学的基本原理，但是他只能靠一些机械装置将这些原理付诸实践。1946年诞生的第一台电子计算机"Eniac"，至少将两种其他科技融入了巴贝奇的理念：一个是电子学，以李·德福雷斯特（Lee De Forest）在1907年发明的无线电真空管为发展起点；另一个是信息传导数学，由诺伯特·韦纳（Norbert Wiener）在第二次世界大战期间发展起来。

现代计算机出现后，仍然要吸纳其他科技。1948年，贝尔电话实验室的威廉·肖克利（William Shockley）发明了晶体管，一种能够代替无线电真空管的固态物质。20世纪50年代，生产晶体管的工艺已经标准化了，产品也更加趋同，品质更加值得信赖，晶体管开始取代笨重、昂贵的无线电管，巨型计算机的体积缩小了。到了20世纪80年代初，计算机已经由20世纪50年代的庞然大物缩小到了可以装进衬衫口袋里，同时价格也便宜了。

计算机的例子与创新时间正在变短这种传统观点相矛盾。不同的产品需要的时间各不相同，这取决于其科学创意的进步程度。研究从创意的诞生到产品形成所需的时间，你会发现圆珠笔用了18个月，而静电印刷术则耗费了18年；戈伯公司（Gerber）用了一年的时间来推广婴儿食品，而宝丽莱（Polaroid）则花费了15年来使人们接受彩色照相机；手提录音机的开发花了不到2年的时间，而激光则花了将近10年。

最后，计算机的例子很好地说明了研发如何为一个全新的、蕴藏巨大财富的行业创造基础。这种现象在历史上相对来说出现较晚，直到大约1875年或者更晚，世界上最重要的经济领域所应用的技术大都归功于普通人，而不是像苏格兰发明家詹姆斯·瓦特（James Watt）那样的科学家。随后科学与产业之间的职业性差距改变了。基础科学为那些未经训练却极有天赋的发明家提供了有关他们不太明白的电学、化学和其他自然现象的解释。因此，起源于这些科学理念的新产品成为了产业科学家的成果。在20世纪初，弗里茨·哈贝尔（Fritz Haber）致力于研究氮和氢在压力下结合成氨水的可能性，为蕴涵巨大财富的人造化肥产业奠定了基础。

由于研发在经济中起到了决定性作用，所以无论是公司还是整个国家都努力用各种方式鼓励研发。公司可以采取三种类型的研发策略，第一种是重视新产品开发的产品战略，这种战略是基于研究工作最终是要开发出有用的东西

这样的理念，正如尼龙的开发过程就是一步一步提高其实用性的过程。第二种战略有所不同，这种研发方法没有那么重大的创新，而是对现有产品（如冰箱、发电机或是电脑芯片）的生产工艺的改进。很多评论家认为美国公司之所以在家电和汽车领域落后于它们的日本对手，就在于美国公司过于依赖产品战略。美国公司将 2/3 的研发经费投向产品，只有 1/3 投向生产工艺学，而日本公司则恰恰相反。采取第三种战略的公司对研发不投入或很少投入经费。这种保护性战略包括模仿、购买或检验现有技术，努力成为成本最低的生产者或是将重点放在生产特别迎合顾客需要的产品上。

这三种战略并不是相互排斥的。即使是一家采取防御性战略的公司也希望拥有一间实验室，通过这个窗口了解外部环境，以便能够更好地评估外部发展，做出更灵敏的反应。大部分人都把宝丽莱在即时成像技术上取得的卓越成就归功于它 20 世纪 50 年代采取的产品战略，但这并不能解释这家公司为什么一直保持领先地位。还有很大一部分原因是由于先进的生产工艺。这些战略的实施也并不是仅限于一家公司之内。随着科技的全球化发展，只有一家公司对产品进行研制、检测及商业化的方式逐渐失去了魅力，特别是在医药行业，几个不同国家的公司可能会通过合作来开展研发。

各国政府也可以采取一些战略来鼓励研发，虽然不容易确定哪些项目是最有效的。一项政府政策对研发产出的影响应与来自其他政策的影响区别开来，而政府政策的影响也应与从事研发的公司行为的影响区别开来。虽然这些问题不易解决，但是每个工业化国家都采取了通过研发来推动经济发展、提高国民竞争力的战略。原因很明显：知识进步对于一个国家真实的经济增长起着重要的作用：人均产出的增长近一半应归功于科学技术及管理组织技能。私人产业对研发的投入收益率估计可达 20% 至 50%。更为重要的是，研发的社会收益率是私人收益率的大约两倍。

最近几年，美国的政策将重心放在了通过税收刺激、反垄断、加强对知识产权的保护等手段来刺激私人对研发的投资水平，但是一些宏观因素也有助于确定私人的研发投资水平，比如储蓄率、利率和通货膨胀。对竞争的关注使得人们更加重视职业教育、对民用科技的直接扶持，特别是对工业研发合作的投入。

由政府出资扶持特定行业或科技提出了这样一些问题：得到扶持者和失去扶持者是如何挑选出来的；行业不愿意从事的研发是否应该得到鼓励。美国的研发投入有近一半是由纳税人直接负担的，这一事实使得问题难以解决。这一政策的主要经济理论依据是在产权不清晰的领域，私人研发投资较低，政府应对这些领域直接扶持。

日本政府只负担了全国研发经费的 21%，但这 21% 在科技中都扮演了重要角色。它通过财政激励、对特定研发项目有选择的投入及建立专业机构来指明研发投入的新方向、鼓励行业的研发优先权。日本的科技政策是通过咨询、磋商达成一致意见形成的。

相关内容

在当代经济学中，研发的地位很有意思，所有的科学家都承认研发新产品是经济变革的主要动力，但是很少有人近距离地去观察生产过程或是将其引入他们的模型之中。虽然直到 20 世纪初期才出现“研发”这个术语，但是古典经济学家们——亚当·斯密（Adam Smith）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）、大卫·李嘉图（David Ricardo）和卡尔·马克思（Karl Marx）都非常乐意把发明的过程作为他们的分析的一部分，特别是马克思强调技术变革是资本主义发展的推动力。

19 世纪末，经济学的重心转移到了在静态环境下的最优资源配置原则，大部分经济学者把发明束之高阁。而约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）却不这么认为，他的《经济发展理论》（*Theory of Economic Development*，1912）强调了企业家在资本主义发展中扮演的角色及所做的贡献。经济学者认为正是熊彼特区分了发明、创新和创新扩散三者间的关系。

20 世纪 50 年代中期，罗伯特·M·索洛

（Robert M. Solow）再次揭示了技术的作用，将下列基本关系用公式表达出来：经济的增长是资本、劳动力和第三种变量投入增长的总和。起初，大部分科学家都把第三种变量看做是“技术变革”，并把它同研发联系起来。假定这种变量是独立的，索洛估计美国人均经济增长至少有85%是由科技变革带来的。

摩西·阿布拉莫维茨（Moses Abramovitz）通过类似方法发现，经济增长只有15%可以归功于投入的增加，但这并不能解释剩余的85%。并且，他把其称为“对我们的无知的衡量”。但是从索洛、阿布拉莫维茨和其他人的分析中我们很清楚地看到：经济增长依赖于资源使用效率的提高，而不是单纯依靠资源的投入。

拉尔夫·朗道（Ralph Landau）和戴尔·W·乔根森（Dale W. Jorgenson，1986）使用了更新的数据和一种更复杂的方法，得出了资本投入与生产率的提高和经济增长间存在着强相关性的结论。要想弄清楚资本投入是如何引起生产率提高，进而推动经济增长的，我们需要分析技术变革与资本的结合方式。如果无法预见到应用研究和开发工作将产生能提高生产率的新的设备和更好的生产方法，那么这项应用研究和开发工作就很难进行下去。因此，资本投入体现着研发，但由于先进技术的可用性本身对研发投资就是一个激励，所以资本投入同时也推动着研发的发展。正如索洛所说，“你无法在一台老设备上使用新技术”，但是新设备可以很容易地利用技术的优势。

研发并不仅仅影响增长率和生产率这两个经济变量，一些经济学家认为，新生产技术的创新和开发的匮乏会导致高通货膨胀率，而生产技术的发展则能降低生产一定的产品、提供一定的服务所需的投入量，从而降低生产成本和价格。研发还能影响工作机会的数量、工资、工作时间和工作性质及工作环境的优劣。最后，有一个被广泛引用的事例说明了在国际贸易中技术的重要性，那就是在“研发密集型”产品上美国有着贸易平衡。

经济学家们为了研究商业周期及制定影响这些周期的政策建立了很多模型，不幸的是没有一个模型涉及研发。但是从国际及历史方面的研究明显可以看出，研发和创新不能被当成是外生因素，企业家与工程师们早已从自身经历感受到了研发的魅力，而经济学家对此的思考才刚刚开始。

参考文献

Hill, Christopher T., and James M. Utterback, eds. *Technological Innovation for a Dynamic Economy*. New York: Pergamon Press, 1979. 该书分析并评论了创新过程的主要特点、后果及政府对其的处理方法。

Landau, Ralph, and Dale W. Jorgenson, eds. *Technology and Economic Policy*. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1986. 该书对经济问题（特别是营业税）和技术革新的相互关系提供了进一步的理解。

Landau, Ralph, and Nathan Rosenberg, eds. *The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth*. Washington, D.C.: National Academy Press, 1986. 该书讨论了以下方面：创新在美国和日本的不同行业中是如何真正地起作用的；教育、金融和其他重要基础部门的作用；政府政策的影响；经济学和科技如何共同进一步发挥建设性作用等。撰写者都很著名，他们是一些有技术知识的工程师和熟知市场功能的经济学家。

Rosenberg, Nathan, ed. *The Economics of Technological Change*. Baltimore: Penguin Books, 1971. 该书包括多篇探讨技术变革原因和影响的重要论文，可特别参阅熊彼特、施莫克勒（Schmookler）、纳尔逊（Nelson）、阿罗、曼斯菲尔德（Mansfield）、阿布拉莫维茨、索洛和丹尼森（Denison）等学者的论文。

Rosenberg, Nathan, and L. E. Birdzell, Jr. *How the West Grew Rich*. New York: Basic Books, 1986. 一本简明扼要的经济史，认为西方不断出现经济革命的根本原因在于对技术和组织变革试验的独特运用，以便利用现有资源满足人类需求。第8章专门分析了科学与西方财富的关系。

1356

互参条目

Automation，自动化；Entrepreneurs and Entrepreneurial Behavior，企业家和企业家行为；Growth Theory，增长理论；Innovation and Market Structure，创新和市场结构；Invention，发明；The Kondratieff Cycle，康德拉季耶夫周期；Product Cycles，产品周期；Technology and Technological Change，技术和技术进步。

格罗弗·斯塔林 (Grover Starling) 著
刘晓璐 译
贺力平 校

RESERVES
准　备　金

1357 经济学类别：货币和财政理论

研究领域：货币理论

存款机构持有准备金，主要是用来保证资金的充足性以满足存款人提款和转账的需要，另外还用于发放贷款和购买有价证券。准备金除了是财政部的一种收入来源之外，还影响银行派生新存款的能力，从而成为货币政策的一种工具。

主要术语

存款机构（DEPOSITORY INSTITUTIONS）：吸收存款和发放贷款的金融实体。

欧洲美元债务（EURODOLLAR LIABILITIES）：用某种货币偿还的债务，但是债权人并非该货币发行国的居民。

联邦储备体系（FEDERAL RESERVE SYSTEM）：美国的中央银行系统，负责发行货币、制定和实施货币政策以及监管金融体系。

流动性（LIQUIDITY）：将资产转化为现金的便利性；就存款而言，是指将存款转化成货币的便利性。

货币政策（MONETARY POLICY）：旨在控制货币供给和其他宏观经济变量的政策。

国家银行（NATIONAL BANKS）：由货币监理署（Comptroller of the Currency）授权设立并对其进行监管的银行。国家银行自动成为美国联邦储备体系的成员。

非个人定期存款（NONPERSONAL TIME DEPOSITS）：企业和其他组织拥有的各种生息账户。

准备金（RESERVES）：银行持有的用来满足法律要求和应对意外事件的资金，其中法律要求持有的那部分准备金被称做法定准备金。

州立银行（STATE BANKS）：各州批准成立的银行。成为美国联邦储备体系成员的州立银行要受到美国联邦储备体系的监管；其余的州立银行则受各州的相应机构监管。

交易账户（TRANSACTION ACCOUNTS）：可以签发支票的账户；可能支付利息，也可能不支付利息。

综　述

准备金是存款机构为满足存款人的提款和转账需求、发放贷款以及购买有价证券而持有的总资金。总准备金中用于满足第一个目标的部分叫做法定准备金。法律强制规定这种结余，是为了保证银行能够满足存款人对货币的正常需求，因此，银行不能随意使用这些特殊的资金，法定准备金水平规定了准备金的最小值，但是没有规定上限。

总准备金中超过法定准备金的部分称为超额准备金。银行可能会选择持有超额准备金，这有多方面的原因：满足超过平均水平的提款的需要；季节性原因，比如用于圣诞等购买的提款；降低存款人对金融机构安全性的怀疑；用于购买有价证券或者在联邦基金市场上提供短期的同业贷款。银行还可能从区域性联邦储备银行中借款，以履行其准备金义务。总准备

金中从联邦储备银行借用的部分被称为借入准备金，其余的部分属于非借入准备金。

其他使用频率较低的准备金术语有自由准备金和次级准备金。前者指超额准备金和借入准备金的差额。次级准备金是流动性极强的生息资产，银行持有它的目的是为了满足对资金的突然需求。这些准备金不是法定的。

自从20世纪60年代早期以来，美国联邦储备体系的成员银行就获准以金库中的备用现金或者在区域性联邦储备银行中的存款的形式来持有准备金。通常，备用现金在数量上很少，但是要足够满足顾客对硬币和纸币的日常需求。这两种形式的准备金都无法使银行获得利息。非美国联邦储备体系成员的存款机构可以以金库中的现金或者转账账户的形式持有准备金。这些账户由存放在存款机构的结余组成，以满足联邦储备银行的法定准备金要求或其他特定机构的准备金要求，这些准备金存款可转入美国联邦储备体系。

银行在美国联邦储备体系的准备金账户，为银行之间的票据结算和资金转移提供了方便的渠道。从本质上讲，当银行某账户的存款增加的时候，银行就获得了准备金。如果是现金形式的存款，那么银行金库中的现金就会增加；如果是支票形式的存款，那么资金就会被划转到接受该存款的银行的准备金账户上，并从开出该支票的银行的准备金账户上扣除。

1358

准备金的这种操作对法定准备金制度的安排产生了一定的影响，法定准备金制度于1972年生效，1991年仍在使用中。该安排是建立在对存款进行分类的基础上的，只有净交易账户才受法定准备金的约束。为了获得这样的净值，银行内部的某些未完成的资金转移，以及要从美国其他存款机构中立即提取出来而存放到某银行的存款，要从总的交易额中减掉，如果不这样做，将会导致双重计算和交易账户真实价值的虚增。

法定准备金占净交易余额的百分比，被称为法定准备金率。法定准备金率随时间的推移而变化。在20世纪90年代，当净交易余额在4 050万美元以下时，银行需要持有3%的法定准备金。任何超额的交易余额则适用12%的法定准备金率。在20世纪90年代，一年半或者更短的非个人定期存款以及欧洲美元债务也适用3%的法定准备金率，但是这一比例并不随着存款数量的不同而变化。然而，20世纪80年代末的银行破产风潮，使得提高法定准备金率以支撑存款机构的生存成为必要。

自从1933年的《银行法案》（Banking Act）实施以来，联邦储备委员会就有权在法定范围内制定和调整法定准备金率。对非个人定期存款而言，允许的法定准备金率范围是0到9%。交易存款在4 050万美元以上时，允许的法定准备金率范围为8%到14%。尽管个人定期存款的法定准备金率曾被保持在0的水平上，但是联邦储备委员会在紧急情况下有权对这种类型的负债强制实行法定准备金率。

除了规定法定准备金率外，美国联邦储备体系还规定了计算准备金的时间间隔。在1968年之前，银行持有的是同期准备，即在某个时期的平均存款的基础上计算该时期的法定准备金。然而，对银行而言，准确地预测需要提供的准备金型存款的变化是很困难的，由此带来的法定准备金水平的不确定性促使美国联邦储备体系在1968年转向了滞后准备金计算法。按照这种制度，一周需要提供准备金的平均存款仍然决定着一周中的平均法定准备金，但是该准备金的提取在两周之后。

尽管滞后体系解决了法定准备金的不确定性问题，但是它也带来了其他难题，因为货币政策主要是通过改变存款从而改变银行的准备金发挥作用的，但是在滞后计算体系下，当前的准备金和当前的存款之间没有联系，因此，货币政策的有效性受到很大影响。于是在1984年，美国联邦储备体系转向了交易存款的同期准备金计算体系，但有两天的滞后。

应　用

从历史上来看，准备金被赋予了三个功能。首先，法定准备金的制定解决了国家银行的流动性需要。为了将流动性配置到最需要的地方，对金融活动中心的银行实施了最高的法定准备金水平，我们把金融活动中心叫做中心准备金

城市。然而，以地理位置为基础的准备金无法保证足够的流动性。正如1873年、1893年和1907年的银行危机所显示的那样，这种体系的脆弱性可以追溯到中心准备金城市之外的银行，它们可以自由地将部分准备金以生息存款的形式存放到中心准备金城市的金融机构中。当小银行所在区域对农业贷款需求的高峰季节来临的时候，它们会大量地提取存放在大城市银行中的准备金，这样中心准备金城市银行的准备金就不充足了。

1913年的《联邦储备体系法案》(Federal Reserve Act) 建立了美国联邦储备体系，该法案从两个方面解决了流动性问题。它不仅将法定准备金的要求扩展到由州批准成立的成员银行上，而且规定准备金要存放在12家区域性联邦储备银行中的某家。因此，该法案减少了大银行在面临准备金需求的季节性波动时的脆弱性。

在20世纪20年代，美国联邦储备体系不再强调保证足够的流动性这一目标，建议将准备金作为信贷控制的工具，这样准备金就有了第二个功能。但是，准备金不仅无法控制20世纪20年代末对贷款的过量需求和20世纪40年代初高额的战时贷款需求，而且在20世纪30年代的大萧条时也没能促进信贷需求的增加。

1359

20世纪50年代，美国联邦储备体系的目标从控制信贷转向了对货币供应量的调节，于是准备金又被赋予了第三个功能。在这种新环境下，调整法定准备金率通过改变法定准备金的数量（从而改变了超额的准备金量），从而改变了货币供应量。对这个过程最直接的解释仅考虑了交易存款，使用的是货币存量M1，M1由交易存款和非银行公众持有的通货组成。

当有人在某家银行存款从而增加这家银行的准备金的时候，这个过程就开始了。因为法定准备金率很低，增加的准备金中只有一部分用做法定准备金，余下的部分比银行新增的存款要少，它构成了银行的超额准备金，用于发放贷款或者购买有价证券。然后，这部分超额准备金又部分或全部存放在同一家银行或另外一家银行中，形成了新的存款和新的准备金。新的准备金中只有一部分是用做法定准备金的，余下的部分再一次转化成贷款和有价证券形式的生息资产。随着这个过程的继续，超额准备金和由之形成的存款逐步减少。当超额准备金降低到零而没有更多的存款被创造出来的时候，这个过程就结束了。此时，由最初的超额准备金创造出来的新存款的总和代表了货币供应量M1的扩张。

最初的超额准备金乘以法定准备金率的倒数，即可得到货币供应量的最终增加量。对这个模型的一个扩展是使用存款而不是交易账户上的值，这样就会得到一个更加复杂的关于法定准备金率与M1和更广意义上的货币供应量之间的关系的公式。

当然，如果法定准备金率提高，银行可以用于放贷或者购买有价证券的超额准备金就会减少，有些银行可能会没有足够的资金来满足最低的法定要求，不得不通过借款来弥补这种不足。新存款供应的减少，以及银行对借款需求的增加，带来了货币供应量的收缩和利率的升高，因此，在经历通货膨胀的过热的经济条件下，美国联邦储备体系可以通过提高法定准备金率将经济活动减速到可持续的水平上。相反，当经济不景气的时候，可以降低法定准备金率以刺激经济增长。

然而，不管美国联邦储备体系的最终目标是什么，法定准备金率的改变可能会对经济产生不利的影响。1936年美国联邦储备体系的做法导致了1937—1938年的衰退，这充分说明了上述观点。在大萧条中，银行并不愿意贷出其超额准备金。联邦储备委员会认为这些资金并不是必要的，于是提高了法定准备金率以吸收这些过多的流动资金。出乎联邦储备委员会的意外，银行的反应是减少贷款数量以保持原有的超额准备金水平。当联邦储备委员会再次提高法定准备金率，银行又做出了同样的反应，信贷的持续收缩最后产生了衰退。这也有助于解释作为货币政策工具，法定准备金率为什么不常用。

相关内容

20世纪后半叶，由于国家银行和州立银行

在准备金上的双重待遇而产生的美国联邦储备体系成员资格的摩擦，带来了准备金结构的重大变化。国家银行的法定成员资格迫使这些银行将它们的准备金以无息存款的形式存放在其所在区的区域性联邦银行中。而在 1980 年之前，非成员银行不仅可以持有相对较少的准备金，还能持有生息政府证券以满足准备金要求。非成员银行具有更大的弹性，从而促使大量成员银行退出美国联邦储备体系。

成员数量的减少不仅意味着对货币供应量控制的减弱，而且减少了财政部的收入。美国联邦储备体系使用存放在区域性联邦银行中的准备金来购买政府债券并将大部分收益转移给财政部。随着系统中成员的减少，准备金量以及财政部的相应收入大幅下降，无法保证法定行为的实施。由此产生的 1980 年的《存款机构放松管制和货币控制法案》(Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act, DIDMCA) 规定，所有存款机构，不管是由哪个部门批准设立的，必须为特定的存款持有准备金。该法律的制定试图重新建立联邦储备体系对货币政策的控制，而且还将所有存款机构置于一个公平的竞争环境中。

1360

1982 年的《甘恩-圣哲曼存款机构法案》(Garn-St. Germain Depository Institutions Act) 首次提供了一种豁免，规定需要缴存准备金的存款在 200 万美元以下的部分可以不缴存准备金，并且规定了适当条件下每年的最大调整幅度。这种做法有效地使小银行获得了良好的待遇，其出发点有两个：首先，中小银行为其所在社区提供了有价值的特殊服务，美国联邦储备体系希望通过减小它们相对的准备金负担而给它们一定的回报；其次，考虑到大银行作为中小银行的银行，在金融系统中的重要性不断增加，对这些机构实行相对较高的法定准备金要求，既可以提高金融体系的稳定性，也可以加强对货币政策的控制。

在评价准备金的有效性时，它的两大功能——为金融系统提供流动性和作为货币政策工具——发挥得不如作为财政部的收入来源这一功能令人满意。关于从各个角度变革储备体系的呼声曾一度高涨。100%的法定准备金要求将会有力地制止银行的货币创造过程，而降低准备金率的要求却遭到了反对，反对者指出这样将会对财政部的收入产生不利影响，最终会带来联邦预算赤字。不管美国联邦储备体系和国会选择哪种方向，都应谨慎权衡。

参考文献

Bowden, Elbert V. *Money, Banking and the Financial System*. St. Paul, Minn: West, 1989. 鲍登 (Bowden) 对金融机构的性质和功能做了深入而全面的讨论，涉及范围广泛的银行问题。

Goodfriend, Marvin, and Monica Hargraves. "A Historical Assessment of the Rationales and Functions of Reserve Requirements." *Economic Review* 9 (March/April, 1983): 3-21. 古德弗伦德 (Goodfriend) 和哈格雷夫斯 (Hargraves) 对准备金的基本原理进行了历史性描述，读者需要有一定的经济学知识。

Graddy, Duane B., and Austin H. Spencer. *Managing Commercial Banks: Community, Regional, and Global*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1990. 该书集中讨论了股东财富最大化的长期目标，全面考察了商业银行，适合一定范围的读者阅读。

Melton, William C. *Inside the Fed: Making Monetary Policy*. Homewood, Ill.: Dow Jones-Irwin, 1985. 该书包括对货币政策的解释，讨论了有关美国联邦储备体系运作的各个不同方面。要求读者具有少量的经济学背景知识。

Roussakis, Emmanuel N. *Commercial Banking in an Era of Deregulation*. New York: Praeger, 1984. 通过集中论述资金的获得和使用原则，劳萨基斯 (Roussakis) 分析并描述了银行家管理银行的方法。

互参条目

Banking: Central and Free，中央银行体制

和自由银行体制；The Federal Reserve Bank，联邦储备银行；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Liquidity，流动性；Monetary Policy：An Overview，货币政策综述；Creation of Money，货币创造；The Money Supply，货币供给；Time Deposits，定期存款。

夏瓦·塞格（Shiva Sayeg） 著
张海娟 译
何 璋 校

RESOURCE ALLOCATION
资源配置

1361 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

资源配置研究的是经济学的基本问题：如何在各种竞争性目的之间分配稀缺资源。这一问题几乎涉及经济理论的所有主要分支，尤其是一般均衡理论和效率的本质。

主要术语

经济效率（ECONOMIC EFFICIENCY）：使消费者福利最大化的资源使用；从效用上看是采用“最小成本”的生产方法。

工程效率（ENGINEERING EFFICIENCY）：用合适的技术方法使用资源；对工程效率的评估不属于经济学理论的任务。

机会成本（OPPORTUNITY COST）：一个经济行为人放弃的最佳可选行为的价值。

帕累托最优（PARETO OPTIMALITY）：一种福利状态，在不使其他人的境况恶化的情况下不可能使某人的境况变得更好。

完全竞争（PERFECT COMPETITION）：所有厂商都是价格接受者，并面临水平的需求曲线的一种市场结构；这一结构符合经济效率的标准。

福利经济学（WELFARE ECONOMICS）：经济学的一个分支，在尽可能少地使用有争议的道德前提的情况下，研究增进效用的方法。

综　述

莱昂内尔·罗宾斯（Lionel Robbins）对经济学下了个有名的定义，他认为经济学是研究稀缺资源在各种竞争性目的之间的分配的科学。不管是否接受这个定义，事实上，所有经济学家都认为解释资源配置是经济学的一个主要任务。概括地说，在一个经济系统中存在大量商品和服务。这不仅包括消费品，还包括资本，即用于生产其他商品的商品。在什么样的条件下，一个复杂的经济体能够确保获得合适数量的商品和服务？在没有任何命令型中央当局的情况下，一个市场经济体或非市场经济体是否能够有效配置资源？这些正是经济学家提出的问题。

上述第一个问题从一般均衡理论中得到了解答，一般均衡理论由瑞士经济学家里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras）于1870年创立。假设列出在一个经济体中能够获得的所有商品和服务，以及它们的生产函数——产品的生产方法，是否存在一个使得市场出清的价格水平，即没有任何商品存在短缺或者剩余？瓦尔拉斯利用数学方法处理了这个问题。非常粗略地，他认为可以利用一个联立方程组来阐释达到一般均衡的条件，即达到没有短缺或者剩余状态的条件。只要方程组中变量的个数不超过方程式的个数，理论上讲，解就是存在的。由此瓦尔拉斯得出结论，存在一个使所有市场都达到市场出清状态的价格水平：资源配置的问题在理论上得到了解答。

瓦尔拉斯之后的研究发展并完善了他的研究结论。特别是在用更严密的数学方法阐释一般均衡条件方面，意大利著名经济学家维尔弗雷多·帕累托（Vilfredo Pareto）和恩里克·巴罗恩（Enrico Barone）做出了重要贡献。然而

值得注意的是：尚未有人能够实际求解由均衡所需所有条件组成的完整方程组。而事实上，数理经济学家的所有研究显示，并没有任何数学上的解释支持这个方程组无解。并且，瓦尔拉斯和他的追随者没有证明这个方程组具有唯一解：可能存在不止一个能够使市场出清的价格水平。进一步的研究倾向于认为均衡的条件很难达到。20 世纪 50 年代和 60 年代的三位经济学家，肯尼斯·J·阿罗（Kenneth J. Arrow）、杰拉德·德布鲁（Gerard Debreu）和弗兰克·哈恩（Frank Hahn）使用了比当年瓦尔拉斯可用到的数学方法更先进的数学工具来研究一般均衡。

上述方程存在一个问题，它们不能具体说明经济系统中行为人是如何制定正确价格的。瓦尔拉斯假想一个拍卖人就商品向人们出价，通过一个“探索”（tâtonnement）过程最终制定正确价格。瓦尔拉斯拍卖者纯粹是一种阐释方法。一个经济体具体如何制定正确价格取决于经济效率。经济效率与工程效率不同。假设我们想建一座桥，工程师必须面对的是诸如给定材料的最大承重是多少，给定技术条件下建成这座桥需要多长时间等问题。对上述问题做出回答后，进一步需要解决的是：消费者如何最大限度地实现自己的偏好。为了解决这个问题，首先要考虑如何衡量人们的偏好。如果真如经济学家们所说，一个人的偏好不能用与其他人相同的尺度来衡量，那么经济学就陷入了绝境。效用理论中最流行的方法，即保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）的显示偏好理论认为，不同人之间的效用不可比较，显示偏好理论中的主要竞争者间的效用同样也不可比较。

值得庆幸的是，解决经济效率问题无须依赖对效用的衡量。完全竞争条件下，即在一个行业存在大量厂商且没有任何一个厂商能够影响价格的情况下，所有交易都将是有经济效率的。在符合帕累托准则的经济中，任何改变都无法做到在使某人的境况得到改善的同时不使他人的境况恶化。判断一个经济体是否达到这个标准无须应用被禁用的那一类效用衡量方法。德布鲁的研究将效用理论的结果与一般均衡理论的条件结合了起来。

如果完全竞争模型正确，市场经济就是有经济效率的。但从一般均衡条件并不能得出只有市场经济才有效率的结论。奥地利经济学家路德维希·冯·米塞斯（Ludwig von Mises）在 1920 年坚持认为非市场经济不可能是有效率的：方程表示的只是纯粹数学上的含义而与经济计量的实质无关。波兰经济学家奥斯卡·兰格（Oskar Lange）不赞同米塞斯的观点，他们之间的论辩成为 20 世纪 20 年代和 30 年代最重要的经济学争论之一。

应　用

尽管看上去深奥，但一般均衡理论和完全竞争模型都有重要的实际应用。在可能是 20 世纪最主要的经济争论——资本主义与社会主义之争中，一般均衡理论起着重要作用。据兰格和非社会主义者弗雷德·M·泰勒（Fred M. Taylor）的观点，资本主义市场并不是经济效率的条件。只要一般均衡的方程组有解，该经济体系就具有效率。兰格的结论没有完全排斥市场：他的模型假设社会主义厂商能够模仿市场行为。其他经济学家，如 20 世纪 30 年代著名的剑桥经济学家莫里斯·H·多布（Maurice H. Dobb）的观点走得更远。他认为无需市场，利用计算机即可求解联立方程组。奥地利学者米塞斯和弗里德里希·A·冯·哈耶克（Friedrich A. von Hayek）批判了社会主义的解决方法，他们认为一般均衡方程并没有那么重要。他们认为，经济效率不同于一般均衡，经济效率的条件不能被缩减至仅满足一般均衡的要求。

完全竞争模型深深影响着人们对资本主义体系内发生的实际问题的看法。实际上，完全竞争的条件经常无法满足：许多厂商的行为确实影响着价格，一些行业常被少数公司控制着。当存在垄断时，应该做些什么呢？在一些经济学家看来，方案很明确：政府必须毫不迟疑地介入干涉，使经济体更接近完全竞争状态。否则只会让垄断资本家获利而牺牲了经济效率。琼·S·贝恩（Joe S. Bain）可能是赞同这一措

施的经济学家中最具影响力的一位。与干预主义相对的是芝加哥学派，包括米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）、乔治·J·斯蒂格勒（George J. Stigler）和耶尔·布罗曾（Yale Brozen）等。他们向干预主义的一个基本假设提出挑战：他们认为美国的经济系统在很大程度上满足完全竞争模型的条件。即使一定程度上无法满足，政府的干预行为仍然值得怀疑，因为人们并不能肯定在实现完全竞争目标方面政府会比市场做得更好。

奥地利经济学派对干预主义的挑战更加彻底。根据米塞斯和哈耶克的观点，没有理由将经济效率与任何具体的市场结构相联系。市场中，厂商的目的在于满足消费者的需求以赚取利润。能够更好地满足消费者需求的厂商将淘汰其他厂商。偏离完全竞争所带来的所谓福利损失并没有实际意义；它们基于一个静态的模型而忽视了消费者口味和需要的变化。奥地利学者约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）运用瓦尔拉斯的方法，在其著作《资本主义、社会主义和民主》（*Capitalism, Socialism, and Democracy*, 1946）中陈述了反对完全竞争的理由，其观点具有深远影响。

另外一个涉及资源配置的实际问题源于效用理论。在支持完全竞争具有效率的标准论证中，帕累托准则是一个重要的前提。一些经济学家试图运用这个标准和其他相似的规则来说明干预措施的合理性。A. C. 庇古（A. C. Pigou）是大约1910年到1940年间最有影响力的剑桥经济学家，他开创了福利经济学。庇古认为，精心设计的税收和补贴政策可以使经济体更有效率，而要做到这一点，无须诉诸对效用的衡量。他声称，其政策主张是一种无阻碍地接近帕累托最优（帕累托改进）的政策主张：在使一些人境况得到改善的同时不使他人境况恶化。如果庇古的分析正确，他主张的政策将会产生社会净收益。

芝加哥经济学家罗纳德·H·科斯（Ronald H. Coase）在20世纪50年代就已成名，他对庇古的福利经济学提出了挑战。科斯认为，在庇古主张的改进中，许多可以通过私人间的讨价还价达成协议。在某些严格的假设条件下，财产的初始分配无关紧要，最终会产生相同的结果。如果科斯是正确的，那么政府干预的可能性就几乎不存在了。人们可以通过市场协议消除将成本强加于他人的情况。用福利经济学术语来讲，这就是外部性的内部化。

奥地利经济学派的观点对经济政策产生了深远影响。奥地利经济学派试图以怀疑的态度审视整个福利经济学。庇古和科斯都认为有必要讨论人们在何种程度上实现其假定的偏好；这种假定偏好即是人们在特定情形下的选择，而这种情形只有在环境发生改变时才出现。奥地利经济学派认为这种假设结构缺乏合理性，他们认为人们在市场中的实际选择不应受到其他标准的挑战。值得注意的是，这个观点并不被大多数经济学家所接受。

相关内容

一般均衡理论和市场效率研究的框架均基于19世纪70年代的边际革命。它是由卡尔·门格尔（Carl Menger）、威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons）和瓦尔拉斯三位经济学家在主观价值基础上发展出的一种价值理论。他们之前的古典经济学家遵从对成本的客观衡量，他们试图用一个客观尺度，通常是劳动力，来解释价格。依据生产成本理论计算价格带来的问题使经济学陷入窘境，却为一种全新的理论提供了发展机会。

运用效用这个基本概念，新的理论家们就能够解释市场如何在各种竞争性用途间配置资源。厂商为了获得利润必须满足消费者的需求：对消费品需求进行解释只需要对商品和服务进行主观评价即可。生产成本理论同样适用于这一主观框架。20世纪早期的英国经济学家菲利普·H·威克斯蒂德（Philip H. Wicksteed）对此做了详细阐述。成本被定义为放弃的价值最高的机会；这样，供给和需求都归结为效用。19世纪70年代的主观主义方法迅速成为正统，并一直保持统治地位至今。

20世纪的经济学理论，大部分可以被看成是19世纪70年代的研究工作的延伸。阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）、弗兰克·H·

奈特（Frank H. Knight）和尤金·冯·庞巴维克（Eugen von Böhm-Bawerk）关注的主要是市场协调生产的准确方式。到 20 世纪 30 年代，经济学已经能够清晰地描述市场经济的运作机制了。

然而，自 20 世纪 30 年代以来，这种描述变得越来越复杂。经济学家试图用数理推导替代一般的语言阐释以使论证更加严谨。其先驱即是瓦尔拉斯；20 世纪其他重要的经济学家包括萨缪尔森、阿罗、哈恩以及德布鲁。数理经济学家已成功解决了严格条件下的一般均衡问题，但是还没有一个全面综合的解答。

在单个厂商层次上，对资源配置的研究也变得更为复杂。20 世纪 30 年代琼·罗宾逊（Joan Robinson）和爱德华·H·张伯伦（Edward H. Chamberlin）的垄断竞争理论对有效率商业活动的条件进行了更加准确的描述。一些经济学家把从罗宾逊和张伯伦的研究中发展出的完全竞争模型作为衡量市场缺陷的标准。其他经济学家，如奥地利经济学派则排斥完全竞争的假设和整个数理经济学，认为它们不符合现实。

1364

参考文献

Arrow, Kenneth J., and Frank Hahn. *General Competitive Analysis*. San Francisco: Holden-Day, 1971. 现代一般均衡理论的两位先驱的一部重要著作。通过运用比瓦尔拉斯更加严密的数理方法，可以准确阐述一般均衡的实现条件。该书证明了只有在极其严格的假设条件下均衡才有可能实现。

Debreu, Gerard. *Theory of Value*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1959. 该书严密地阐述了效用理论并将其和一般均衡理论联系起来。对学生而言，这部著作似乎难以读懂，因此学习该书之前应当先阅读所列出的其他作品。然而，即便是技术上的细节难以把握，主要思想还是可以理解的。学生将会从书中感受到数理分析的严密性。

Friedman, Milton. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1953. 该书对运用芝加哥学派的方法分析市场结构很有用。弗里德曼不赞同对政府反垄断措施的辩护，但是并不反对一般竞争模型。美国经济非常符合完全竞争模型。由于政府机构缺乏微调经济的能力，政府干预将会使问题恶化。

Menger, Carl. *Principles of Economics*. Glencoe, Ill.: Free Press, 1950. 关于 19 世纪 70 年代的边际革命的一部重要著作。它打破了古典经济学的客观衡量生产成本的理论。价格被解释为偏好选择的结果。该书重点强调了在没有中央指令的情况下市场协调经济参与者活动的能力。门格尔批评了用于评估市场的外部标准。

Robbins, Lionel. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan, 1932. 该书是一部有影响的著作，认为经济学研究的是稀缺资源在各种竞争性用途间的配置。尽管在方法上与奥地利经济学派不尽相同，但这本书非常赞成奥地利经济学派的方法，并且为该学派的方法在英国赢得了认可。罗宾斯运用了演绎的方法，他认为市场有能力实现经济效率而无须政府的广泛干预。

Schumpeter, Joseph. *Capitalism, Socialism, andDemocracy*. New York: Harper & Row, 1946. 该书包含了对完全竞争理论的基本批判。该理论仅适用于静态情形。通过企业家获取垄断地位的行为，一个动态的经济体得以扩张。没有垄断，资本主义将会是极其缺乏效率的制度。我们不能通过经济体与理论上的理想市场结构的符合程度来评判经济效率。

互参条目

The Austrian School of Economics，奥地利经济学派；Central Planning，中央计划；Goods: Public vs. Private，公共产品与私人产品；Subsidies，补贴；Welfare Economics，福利经济学。

比尔·德莱尼 (Bill Delaney) 著
唐　华　译
贺力平　校

RESOURCES: NATURAL
自然资源

经济学类别：农业经济学和资源经济学
研究领域：自然资源

在古典和新古典经济学理论中，自然资源（土地）是除资本和劳动力之外的第三种生产要素。企业家才能后来被认为是第四种生产要素。自然资源被认为是非人力的固定生产要素。很多现代经济理论家认为，资源不是自然的，可由技术创造，资源也不是固定和有限的，而是随着知识进步不断增加。

主要术语

生产要素（FACTORS OF PRODUCTION）：在古典经济学中是指土地、劳动力和资本；在新古典经济学中则是指土地、劳动力、资本和企业家才能；这些要素被认为是经济生产过程所必需的力量。

收益递减规律（LAW OF DIMINISHING RETURNS）：也称为可变比例法则；该法则认为，在某一生产要素不变时，连续增加其他生产要素的投入量，最终将达到一点，在这一点后，新增投入要素的报酬将会下降。

有限物品（LIMITED GOOD）：工业革命前，人们普遍认为经济中的物品总量是固定的，因此经济政策和补偿政策应该关注分配问题。

增长极限（LIMITS TO GROWTH）：通常与1972年罗马俱乐部的研究有关，他们使用计算机模型，提出固定和有限的自然资源严重阻碍了经济的持续增长。

马尔萨斯人口理论（MALTHUSIAN POPULATION THEORY）：托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）的理论认为，虽然食物供给以算术级数增长，但除非受到“贫穷、瘟疫或道德约束”的限制，否则人口将以指数方式增长。

实际价格（REAL PRICE）：按价格水平变动进行调整后的实际价格，调整时通常使用某种价格贴现因子。

储量（RESERVES）：按照现行的技术和资源价格，对某一资源依其实际三维尺度测量出的总量。

可持续性（SUSTAINABILITY）：经济生产活动的特征，使得经济能够无限地发展到未来；相反的实践活动是关键投入要素受到破坏或消耗殆尽，最终将不能维持人类生活。

技术进步（TECHNOLOGICAL CHANGE）：人类解决资源创造问题方面能力的增长，这种能力已被认为是经济发展中独一无二的最大力量。

技术（TECHNOLOGY）：人类解决问题的能力的总和，包括思想、知识和技能；通过发现现存原材料或非材料的新用途而创造出资源。

综　述

自然资源通常被认为包括矿物、森林、渔业、农用土地、河流和可用于灌溉或水力发电的河流、降水和空气。自然资源已经被公认为是可供人类开发利用的事先存在的自然禀赋。但是，除了降雨和空气之外，以上所列的自然资源都有技术的参与。由此看来，这些资源在

物质上是预先存在的，但是它们的资源特性来源于人类发现其用途的能力。这种能力是科学与技术发展的函数。因此，可以认为资源不是由自然，而是由技术创造的，资源也不是固定的，而是随着人类用以改变环境以使之更加适宜的思想和知识的增加而不断扩大和增加。很多经济学家认为，如果没有技术，就不会有多少资源，人类可能迄今仍然是另一种生活在热带雨林中的灵长目动物。

直到近期以前，自然资源有限观在社会思想史和经济理论中仍然占据主导地位。人们发动战争是为了争夺自然资源。大多数社会按照人类学者所说的有限物品的观念来组织。在西方社会，中世纪的主导思想是防止一些人以他人为代价而获利。在后来的重商主义思想中，经济政策转向了国民利益，但是这种政策的批评者认为一国的这种所得牺牲了贸易伙伴的利益。始于大卫·休谟（David Hume，1711—1776）和亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）的古典经济学是对所有以前的思想的一次真正革命性的突破，它认为每一方都可从经济贸易中获利，因为贸易会加快技术进步、劳动分工、专业化和增加产出。不过古典经济学家及其后继者都认为，以土地为主的自然资源在长期中是使增长停止的要素。这个概念的表现就是收益递减规律。在将来某个时间，人口和经济增长将受制于有限的土地资源，经济增长将停止，而且会达到所谓的静止状态。根据托马斯·罗伯特·马尔萨斯（1766—1834）的更极端的人口理论形式，人口增长将会超过土地供给食物的能力，随后经济会发生可能是灾难性的衰退。

1366

收益递减规律——是对可变比例法则的重新命名——仍然是经济思想的一部分，但是到20世纪早期，自然资源枯竭的可能性就不再是很多经济学家关心的主要问题了。持不同意见的经济学派，例如美国制度经济学家，对资源是自然的这一传统观点提出了挑战。资源经济学家例如埃里克·齐默尔曼（Erich Zimmermann）认为技术创造了资源，而且从历史上看，技术创造资源的速度比社会使用资源的速度快。此外，齐默尔曼还认为，迅速的经济增长伴随着不断扩大的自然资源，两者都以技术变化为基础。

应　用

在很多经济学家看来，马尔萨斯经济学提出的有限增长看法带来了必须解决的问题。他们认为，技术进步速度放慢会反过来减缓或停止资源的创造过程。如果资源停止了创造，它将成为有限的，那么，不管多么谨慎地管理或有效地使用资源，资源最终将会枯竭。

在整个20世纪80年代，很多经济学家相信技术变革会创造新的资源，并且伴随着光学纤维、半导体和超导体以及陶瓷的开发，人们会增加对廉价、充裕和未充分利用的资源的使用。资源使用效率的提高会继续降低很多国家的国民生产总值中的“自然资源”含量。另外，科学技术进步，如板块构造学说、矿物形成理论和卫星探测，也有助于发现现有自然资源的新来源。很多自然资源的低价格看来是继续寻找和开发矿藏的主要约束因素。

将生物多样性包括在“自然资源”概念下，使资源有限和资源创造问题复杂起来。正如很多经济学家所承认的，垦殖拓荒降低了生物多样性。另一方面，由于人类拥有鉴别和使用生物资源的科技方法，生物资源被认为是一种资源。尽管如此，大多数经济学家继续相信技术与资源的联系，相信自然资源可得性可能不断增加，经济增长会继续下去。

很少有别的事情像自然资源的使用决策那样，存在如此矛盾的政策选择和结果，这些决策基于不同的自然资源观。认为资源是固定不变和有限的观点，可能会引出严格限制经济增长和发展的政策。这种政策选择可能会局限于节约资源使用的狭小范围内，而不是不断向利用可再生资源过渡。例如，化石燃料可被看做是一种转向完全依赖可再生资源如太阳能的过渡资源。然而，有限资源的现实，特别是伴随着人口增长，可能会变得严峻。因为即使在可回收利用（可回收利用水平不可能达到100%）的情况下，资源最终也将会枯竭。在环境保护主义运动的背景下，这种观点的政策将会影响从人口增长到个人生活方式的社会各个方面。

基于技术创造自然资源论的政策则有完全相反的含义。因为经济发展具有直接的和即时的福利意义，例如婴儿死亡率降低和预期寿命延长，所以人们会强烈地反对限制经济增长。限制经济增长以维护资源储备是不必要的，因为资源可以不断被创造出来。这一理论不反对保护自然资源，只要“保护”的含义被理解为谨慎地、有效地和巧妙地使用资源，同时也不否认存在自然资源和环境问题。这一理论认为这些问题没有那么严重，而且最好通过使用技术而不是反对技术来解决。旨在鼓励资源创造技术的研发政策应是实现资源和经济可持续发展的根本方法。

1367

相关内容

在20世纪60年代，增加资源可得性的思想成为经济学中的主流。1963年哈罗德·J·巴奈特（Harold J. Barnett）和钱德勒·莫尔斯（Chandler Morse）发表了一项研究成果，题为《稀缺性与增长：自然资源可得性经济学》（*Scarcity and Growth: The Economics of Natural Resource Availability*）。该研究发现，除了森林之外，所开采自然资源的实际价格自1870年以来一直在下降。这项研究使用了大量指数，包括采掘业的绝对和相对成本（相对于非采掘业）、劳动力与资本的比例，以及采掘业在国民产出中所占比重。其他类似研究成果使用了不尽相同的衡量尺度，但结论都认为采掘类自然资源的实际价格在下降。尽管收益递减规律和稀缺资源的思想是主流经济学的中心观点，但为人们普遍接受的观点却是资源枯竭不是人类所面临的主要问题。

有讽刺意义的是，当一些经济学家不再把自然资源看成是发展的重要约束条件时，另外一些经济学家却支持马尔萨斯的观点。他们认为不受控制的人口增长和资源短缺会导致大范围饥荒和人类悲剧。新马尔萨斯经济学家保罗·R·艾里奇（Paul R. Ehrlich）在其著作《人口爆炸》（*The Population Bomb*，1968）中指出，由于人口增长，世界已接近资源枯竭，这个看法为许多人所接受。一本较高深的著作《增长极限》（*The Limits to Growth*）由罗马俱乐部资助，出版于1972年。他们使用计算机模型证明，除非转向使用可再生资源，否则自然资源枯竭会在短期内发生。这些预测中的很多观点被广泛接受，但还没有一个观点被经验所证实。

20世纪80年代，很多经济学家提出了反对意见，不同意资源即将枯竭的观点。朱利安·L·西蒙（Julian L. Simon）认为，人的思想和知识是“最基本的资源”，自然资源不仅不是有限的，而且还会变得越来越容易获得，不再是稀缺的。托马斯·R·德格雷戈里（Thomas R. DeGregori）随后写了《技术论》（*A Theory of Technology*，1985），进一步论证了技术主要由思想构成，技术是一个资源创造过程。他认为，人类通过使用技术已经为自己的生存创造了条件，除了少数几种资源例如空气外，所有资源都是人类智慧的创造物。在后来的一篇文章《资源不是现成的，而是形成的》（Resources Are Not，They Become）中，德格雷戈里检验了对资源增长枯竭论点的各种限制，并发现自有关研究成果发表以来，自然资源的实际价格已经下降了，已探明储量比早先的预计增加得多得多，现在所面临的一个突出问题是原料商品供给过多。

环境保护主义运动再次提出了资源枯竭的问题。新的看法是，尽管资源可得性在不断扩大，但这是以环境恶化为代价的，其最终结果仍是不可持续发展。可持续性已经变成担忧资源枯竭者的关键词。在新的看法中，自然资源的概念被扩展为包括生物多样性，例如基因多样化；微生物也被认为是资源；清洁的空气对大多数人而言不再是免费品。

不管是广义还是狭义的自然资源，两者之间的基本不同点都涉及经济增长和可持续性。很多经济学家认为，尽管存在自然资源和环境问题及约束，但这些问题只能通过不断的技术进步和经济增长来解决。那些赞成自然资源枯竭观的人可能不相信技术，并认为肯定技术的作用的经济学家们不过是在制造更多的问题。

参考文献

Ayres, C. E. *The Theory of Economic*

1368 *Progress: A Study of the Fundamentals of Economic Development and Cultural Change.* Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1944. 一部将技术与资源创造和经济发展联系起来的先驱性著作。这一学术性著作将"自然"资源和经济分析置于广阔的历史和多元文化背景中。

Barnett, Harold J., and Chandler Morse. *Scarcity and Growth: The Economics of Natural Resource Availability.* Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1963. 这部著作迫使很多经济学家和其他思想家改变了他们对自然资源的看法，书中提供了自然资源稀缺性在增加的实证证据。

DeGregori, Thomas R. "Resources Are Not, They Become: An Institutional Theory." *Journal of Economic Issues* 21 (September, 1987): 1241-1263. 该文提供的实证证据表明，自从主张有限增长的理论家预测说资源将越来越稀缺和资源价格将不断上升以来，资源的实际价格已经下降，储量已经普遍增加。

DeGregori, Thomas R. *A Theory of Technology: Continuity and Change in Human Development.* Ames: Iowa State University Press, 1985. 该书认为自然资源是技术的一个函数，并据此提出了一个有关技术性质的全面理论，以作为定义资源并解释其创造过程的理论框架。

Ehrlich, Paul R. *The Population Bomb.* 1968. Rev. ed. New York: Ballantine, 1971. 一个有关马尔萨斯理论的非常有影响力的现代解释，即人口增长率正在超过世界供给粮食的能力的增速，并且正在迅速减少世界上的自然资源。

Meadows, Donella H., et al. *The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind.* New York: Universe Books, 1974. 该书初次出版时，引起了一阵骚动。很多经济学家反对这本书的观点，一些人对该书的兴趣因此降低了。该书认为世界处于资源枯竭的边缘这一观点迄今仍引起人们的高度关注。

Rosenberg, Nathan. "Innovative Responses to Materials Shortages." *American Economic Review* 63 (May, 1973): 31-36. 该书说明了人类如何使用创造性技术进步来应对短期性资源稀缺。

Simon, Julian L. *The Ultimate Resource.* Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1981. 西蒙是一个有争议的作者，他是资源不是有限的这一理论的重要代言人。标题中的"最基本的资源"是指人类智力。

Steinmann, Gunter. "Population, Resources, and Limits to Growth." In *Development Economics: Theory, Practice, and Prospects*, edited by Thomas R. DeGregori. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1989. 该书对自然资源及其与人口的关系进行了详细的学术分析。

Zimmermann, Erich W. *World Resources and Industries: A Functional Appraisal of the Availability of Agricultural and Industrial Materials.* 1933. Rev. ed. New York: Harper and Brothers, 1951. 书中的经验材料已经过时，但是这部学术巨著在当时产生了重要影响。书中大量运用诸如地质学、冶金学和经济学等多种科学的知识，以便形成对资源特性的广泛理解框架。其理论部分现在对理解自然资源仍有帮助。

互参条目

Agricultural Economics，农业经济学；Classical Economics，古典经济学；Environmental Economics，环境经济学；Malthusian Economics，马尔萨斯经济学；Nutrition, Famine, and Food Economics，营养、饥荒和食物经济学；Political Economy and Economics，政治经济学和经济学；Population and Economics，人口和经济学；Resources: An Overview，资源综述；Technology and Technological Change，技术和技术进步。

托马斯·R·德格雷戈里 (Thomas R. DeGregori)
兰德尔·乔伊·汤普森 (Randal Joy Thompson) 著
蒲阿丽 译
贺力平 校

RESOURCES: AN OVERVIEW
资源综述

1369 **经济学类别**：增长和发展
研究领域：经济增长、发展与计划；自然资源

资源是指通常来自自然环境并可用于生产商品和提供服务的生产要素。土地和资本一般被认为是物质资源，劳动被认为是人力资源。可再生资源是指可重复使用而不会减少，因而使用期限不固定的环境资源。不可再生资源是指那些在使用中被转化成另一种可用性较差的形式的环境资源。

主要术语

地壳蕴藏量（CRUSTAL ABUNDANCE）：一种元素或矿物质在地壳中的估计含量。

经济资源（ECONOMIC RESOURCES）：在一定地点探明的储量，具有一定基础设施，使得其开采成本比该资源其他生产源的开采成本低。

生产要素（FACTORS OF PRODUCTION）：生产一种商品或提供一种服务所需要的投入，如土地、劳动和资本。

新范式（NEW PARADIGM）：经常被提到或认识到的主张，认为现存的范式或理论作为一种框架来解释新出现的问题存在不足；一种解释，隐含着针对所有问题的快速见效的解决办法而不是关于解释问题这一困难的研究任务的框架或机制。

范式（PARADIGM）：一种连贯的理论或一系列的观点，它形成或定义了人类对其周围世界以及自身在其中的行为的解释。

潜在资源（POTENTIAL RESOURCES）：以目前的技术和资源价格，按经济标准衡量的一种资源的估计储备量；这些估计是经过认真的科学调查的，而不是猜测的结果。

已探明资源（PROVED RESOURCES）：以目前的技术和资源价格，按经济标准衡量的一种资源实际测量所得的体积。

热力学第二定律（SECOND LAW OF THERMODYNAMICS）：也被称为熵定律，是物理学和工程学重要原理，描述了一个系统中能量利用的规律。

可持续性（SUSTAINABILITY）：经济生产活动的特性，它使得经济生产活动可以无限持续到未来；与此相对的是，某些行为破坏或耗尽了基本投入，以致不能再支撑人类未来的生活。

技术（TECHNOLOGY）：人类解决问题能力的总和，包括思想、知识和技能；它通常使用通过对先前存在的原材料或非物质材料对人类的用途的发现而创造出来的资源。

综　述

对可再生资源和不可再生资源的区分是有意义的，但并不是很准确。正如该术语所说，可再生资源本质上是资源，如果合理利用，就可以有一种作用力使它们再生。在某些情况下，为了获得可持续性，这些作用力的实现需要人类直接介入。因此，森林作为一种可再生资源，为了可持续利用，需要各种各样的人类活动介入其中，包括树木砍伐后的再种植。海洋捕鱼，

如果不过度捕捞的话，是可以自我维持的，因为鱼类能自我繁殖。不可再生资源通常包括多数矿物质和能源，如碳氢化合物。它们不可再生性的基础在于它们的数量在地壳中是固定的。因此，当它们被不断提取或利用时，它们也就逐渐被耗尽了。有些不可再生资源像矿物质能够被回收再利用。然而，根据热力学第二定律，能量在一个系统中被使用时，循环不可能是百分之百的，因为在利用过程中总会损失一些能量。不可再生资源的初始固定供给量会随时间减少的解释曾是政治经济学许多理论的历史基础。这些理论认为，在将来的某个时间，当经济达到所谓的停滞状态时，经济的增长必然停止。

可再生资源和不可再生资源的区分并不像它们的定义那样严格。尽管地壳中的铁、铝、铜以及其他矿物质的含量可能是固定的，但随着时间的推移，人们利用它们的能力在增强，而不是在降低。因此，到目前为止，可经济利用的资源可获得的供给量也在随时间不断增加。大多数矿物质蕴含于各式各样混合物中，并且纯度不同。矿物质存在形式的多样性或纯度等级的不同，使它们在历史上的某个时期还不能成为经济资源，但随着新的提取和处理技术的发展，在随后的时间里它们也可以成为经济资源。在技术不断进步的社会，最终结果是不仅那些不可再生资源可以可持续利用，而且在多数情况下，经济上有用的资源的储备量也会不断增加，并且它们的实际价格也会下降。

1370

可再生资源与不可再生资源都可以由技术创造。许多可再生资源，比如土壤，其资源特性源于通过技术手段持续对之予以补偿。动植物的驯养和培植大大地增加了人类从特定地区收获的食物的数量，因而也可以说增强了土地的资源特性。随着人们改良更多的农作物品种或使农作物适应新的地区的环境，这些农作物正在转变可再生的形式，同时也提高了那些地区土壤的资源特性。

然而，一旦人们开始通过精耕土地来生产食物并且将食物出口到其他地区时，土壤资源的可再生性就受到了威胁。随着时间的推移，可持续性或可再生性开始依赖于人类正在发展的技术，这些技术通过土地改良来补充那些农业生产中流失的营养。现在世界上一些最好的土地一度曾是需要更换植被和用营养物质来改良的贫瘠土地。这些土地要变为资源需要技术，要变成一种可再生资源也需要技术。

将土地、土壤以及所有其他物质和非物质转变成资源的是以技能和行为为表现形式的人类的思想观念。被认为是固定生产要素的可耕种土地，在人类驯化和培植动植物（属于农业和畜牧业领域）改变其潜能之前，对于采集者和猎人来说只是一种有限资源。随着从熔炉建造到对火候的控制和供氧方案的设计等各种技术的发展，那些各种形式的被称做岩石的土地才也变成了资源。

一些资源，比如金属，很大程度上取代了以前的资源。这些资源的产生表明技术不仅能创造资源，事实上也会用新的改进了的解决问题的方法替代原来的方法而破坏其他资源。这种功能定义了资源的本质。资源基本上是一个拟人化的概念，它包括满足人类需要的物质原料或非物质原料。因此资源本质是一种人力资本，并仅受限于人类发现新的和创造性的方式来使用原材料的能力。尽管从严格的数学意义来说，我们不能认为资源是无穷的，但资源并不是有限的。历史记录显示，人类将自然环境转化为资源的速度快于他们利用资源的速度。从这个意义上说，资源不是有限的。如果在创造更多资源的过程中能以一种富于想象力和智能的方式利用资源，那么利用资源就不同于消耗资源。

资源的拟人化的定义本质上涉及利用资源的实践。在市场经济中，对资源的利用构成了对资源的经济需求，这意味着资源的价格受资源的储量的支配。价格在定义一种经济资源时的作用常常被非经济学家所忽略。像技术一样，价格变化有时会显著地改变一种资源的探明储量。20 世纪 50 年代，煤炭价格上涨 50%将导致其已探明储量增加 20 倍。对于多数矿物质来说，价格上涨引起的储量的增加虽没有如此巨大，但却也十分显著。

应 用

1950年至1990年间，世界人口增长了一倍多。食物供给以快于人口增长率的比率增长，使人均粮食产量达到了新的纪录。绿色技术革命已经扩展到了所有资源中被认为是最固定和有限的资源的土地和其可再生的形式土壤。

有时对可再生资源和不可再生资源的区分涉及作为可再生资源的主要组成部分的生物元素。人类的干预正在不断地改变着各种动植物的生命形式，从而使它们更有益于人类生产活动。人类已注意到一些植物物种和一些种类的微生物是人类正在破坏的潜在资源，例如随着农业用地不断被侵蚀，生物多样性正在减少，尤其是在热带雨林地区。然而人们却没有对此进行研究分析，甚至某些现象仍未被注意到。也有人声称，人类已经发明了一系列的利用资源的技术使这些生物资源变成资源或是潜在资源。有些人基于可再生资源和不可再生资源的区别，提出重建现代经济的主张，呼吁从依赖不可再生资源转向依赖可再生资源。对于这些人来说，可持续性意味着从根本上对人类经济生活本质重新加以定义。许多人在寻找所谓的"新范式"，即可再生资源与不可再生资源二元论和有限生命哲学的整合。

1371

其他一些人声称这些争论具有讽刺性，并认为那些处于危机中的资源已经是并将继续是可再生资源，尤其是生物资源。更进一步讲，这些人认为许多可持续性计划，比如在农业中的可持续性计划，实质上涉及循环利用，而对那里不存在的要素不进行循环利用是不可能的，因此可持续性涉及一种初始转变，这种转变通常是添加某种工业产品如化肥的结果。他们坚持认为农业或矿产资源的可持续性的实现要依靠技术知识的不断进步。

矿藏丰富不能与资源丰富相混淆。从经济角度上讲，因为同一矿物质可能会在其他地方以更低的成本被发现，所以矿产并不一定是资源。类似的是，在月球表面和小行星上有丰富的沉积物，它们的矿藏量和纯度比地球任何已知的地方都高。尽管这两处都没有经济开采价值，但它们的存在表明了潜在矿藏资源超过了人类当前的使用量。而且，如果它们变成了必需品，将有一种可被接受的技术方式来帮助人们获得这些资源。因为人们并没有逼近矿藏枯竭的时刻，但是技术变化为扩大资源的已探明经济储量提供了一个持续的长期的机会。另外，正如近期的发现所表明的，还有许多未发现的高等级的矿源。而且，我们所知道的一些矿物质，随着技术变化最近已成为或最终将会成为资源。

随着资源利用效率的提高，国民生产总值（GNP）中"自然资源"的目录在稳定地减少。20世纪下半叶，在技术上呈现出一种趋势，使得人类可以使用一系列基本元素和矿物。另外，那些含量最丰富的元素，像硅或各种黏土的基本成分，作为资源，在硅片制造和迅速发展的陶瓷技术中变得日益重要。

相关内容

古典和新古典生产要素——土地、劳动、资本和企业家才能——也涉及可再生资源和不可再生资源。土地被定义为非人力、非人造的固定生产要素。劳动是人力生产要素，劳动的单位是根据没有经过技能或知识转化的原始劳动力来衡量的，因此除数量外其他方面都是固定和有限的。资本也是非人力、非人造的生产要素，但能通过社会储蓄逐步积累。在古典体系中，这三种要素的结合成为经济增长和发展的源泉。然而，人口（劳动力）增长给土地带来了压力，最终会造成农业收益递减。农业收益递减意味着粮食价格上升，随后，维持劳动力的生存成本增加。生存成本的增加意味着工资必须增加，以使劳动能继续作为可再生和可再利用的资源。增加的劳动成本以及其他因素一起导致资本收益在长期内下降。这种机制首先是由古典经济理论提出的，后来成为马克思主义经济学的支柱之一。

1372

企业家才能在新古典体系中变成了第四个生产要素。它是在生产过程中将其他要素集中到一起的要素。企业家才能是发明和革新的驱

动力。尽管经济学家对长期利润率下降的理论或最终出现经济增长和发展停止的静止状态的理论变得越来越不在意，但是作为固定生产要素的土地和报酬递减理论仍然是经济持续发展的长期约束，对这一点一直有很多深入的研究。

在19世纪50年代和60年代，出现了许多对工业化国家增长历史进程的研究，以及对一种或多种生产要素的增长究竟能在多大程度上对经济增长做出解释的研究。有人认为传统的生产要素不足以构成已发生的经济增长的全部原因。换言之，即生产要素上的增长只能解释所发生的一小部分经济增长。未被说明的变量被称为技术。传统生产要素解释力显示出的不足让一些经济学家扩展了这些要素的原始定义。劳动和资本都被赋予了知识、技能和其他与技术有关的特征。

于是有了“人力资本”的概念。从某种角度说，它是任何社会中最关键的资源。人力资本概念在经济学上有其前身，但主要存在于有争论的思想流派中。在20世纪早期，美国经济学家托尔斯坦·凡勃仑（Thorstein Veblen，1857—1929）提出人类的知识和能力是一个社会最重要的资本资产。几十年后，威斯利·C·密契尔（Wesley C. Mitchell，1874—1948）将不同意见和主流经济学结合起来，他断言因为知识是“其他资源之母”，所以它是所有资源中最重要的。

如果将资源看做人类智力和解决问题能力的创造物，那么整个经济体系就有可能向古典和新古典理论中所不允许的领域开放。虽然认为资源可由人类控制的观点并没有支持浪费资源是正当的，但是它将激励人们利用他们的创造力发明新技术和新的制度安排以便更有建设性地利用资源。

参考文献

Abelson，Philip H.，and Allan L. Hammond，eds. *Materials：Renewable and Nonrenewable*. Washington，D.C.：American Association for the Advancement of Science，1976. 这是一本详细论述技术在定义和创造现代经济中资源方面的作用的优秀论文集。

Boserup，Ester. *Population and Technology Change*. Chicago：University Press，1981. 作者的一部主要作品，认为人口增长促进了农业技术革命，进而使得更密集地使用资源和生产更多的食物成为可能。它试图证明土地并非固定生产要素。

DeGregori，Thomas R. *A Theory of Technology：Continuity and Change in Human Development*. Ames：Iowa State University Press，1985. 论述了自然资源是技术的函数。提出了技术特性的综合理论，为定义资源以及如何创造资源提供了一个基本框架。

McLaren，Digby and Brian Skinner，eds. *Resources and World Development*. New York：John Wiley & Sons，1987. 一本内容翔实的综合性论文集，论述了资源的各个方面，收录了自然科学、工程学和经济学等领域许多杰出学者对资源及其各方面的定义与阐释。

Simon，Julian L.，and Herman Kahn，eds. *The Resourceful Earth：A Response to Global 2000*. New York：Basil Blackwell，1984. 对报告《环球2000》（*Global 2000*）的一个乐观的反驳，认为世界并没有处于可怕的灾难中，人类的创造力可应付面临的自然环境和资源的挑战。

United States. Global 2000 Study. *The Global 2000 Report to the President：Entering the Twenty-first Century*. 3 vols. Washington，D.C.：Government Printing Office，1980—1981. 对可利用资源维持经济持续增长可能性的悲观估计。

World Resources Institute Staff. *World Resources，1990—1991*. New York：Oxford University Press，1990. 是对目前状况以及世界资源前景的年度调查，它是从资源受到威胁的角度来描述的。

互参条目

Capital Theory，资本理论；Classical Eco-

nomics，古典经济学；Environmental Economics，环境经济学；Labor Economics，劳动经济学；Land Reform，土地改革；Malthusian Economics，马尔萨斯经济学；Political Economy and Economics，政治经济学和经济学；Population and Economics，人口和经济学；Resources：Natural，自然资源；Technology and Technological Change，技术和技术进步。

托马斯·R·德格雷戈里（Thomas R. DeGregori）
兰德尔·乔伊·汤普森（Randal Joy Thompson） 著
冯素杰 译
刘 辰 校

RETURNS TO SCALE
规 模 报 酬

1374 **经济学类别**：一般经济学

研究领域：经济理论；产业组织和公共政策

规模报酬是生产过程中产量增长方式的特征。它是市场结构和收入分配的定义特征。

主要术语

平均成本（AVERAGE COST）：物质产出水平的成本除以产出水平，也称为单位成本。

幼稚产业（INFANT INDUSTRY）：主张采取对进口课以对外关税补贴和保护某个产业的一种论点，因为一个新建立的低产量的产业的初始成本很高。

边际成本（MARGINAL COST）：产出增加一单位时增加的成本，被看做产出的函数。

边际生产力理论（MARGINAL PRODUCTIVITY THEORY）：该理论认为，在某一点后，保持其他投入不变，增加某一给定投入，产出的增加量会递减；这些增加量的市场价值决定了对投入的支付。

自然垄断（NATURAL MONOPOLY）：由于存在规模报酬递增而使竞争性企业被排除在外，从而产生的一种垄断市场结构。

完全竞争（PURE COMPETITION）：一种以参与者缺乏对价格的控制权、参与者能自由进入和退出为特征的市场结构。

租金（RENT）：向其他要素支付它们的边际生产力报酬后，向固定生产要素支付的剩余收入。

综　　述

规模报酬是经济学中具有深远影响的概念，在诸如收入分配和政府反托拉斯政策等领域有着极其重要的地位。它指的是物质生产过程中的基本性质之一，即所有生产投入，如劳动、资本和自然资源等按同一比例增加对产品产量产生的影响。根据定义，规模报酬不变意味着当所有投入同比例增加时产出也同比例增加（这个概念并没有直接论及各种投入不成比例增加时的情形）。所有投入同比例地增加时，产出增加的比例小于投入增加的比例称为规模报酬递减，产出增加的比例大于投入增加的比例称为规模报酬递增。规模报酬递增通常被称为“规模经济”。

由于任何物质产出过程都能被重复，所以所有生产应该遵循规模报酬不变规律；然而，该问题的经济学内涵并非如此。例如，将蓝色油漆或柠檬水的批量增加一倍，并不一定意味着生产两个与原来尺寸相同的铁罐或大水罐，而是使用一个体积是原来两倍的容器，这就产生了（经济）规模报酬递增。报酬递减经常出现在某些投入供给固定不变的例子中，因而，术语“报酬递减”一般用于描述那些边际产品递减的情形。现实世界中这种经济现象很常见，人们很容易就能列举出规模报酬递减、递增和不变的案例。

关于规模报酬含义的争论的切入点是厂商理论。均衡厂商的规模定位在厂商长期平均成本曲线的最低点或最小值上。用成本曲线描述规模经济时，可以发现，在产出的某一特定水

平下，规模报酬不变意味着不变的长期平均成本；规模报酬递增意味着递减的长期平均成本；规模报酬递减意味着递增的长期平均成本。因此，一个确定的厂商规模必然对应着一条U形的长期平均成本曲线：递减的长期平均成本（规模报酬递增）区间后是递增的长期平均成本（规模报酬递减）区间，二者之间有一个最小值。如果在每一点上报酬都在减少，那么均衡厂商的规模将是零；如果报酬一直增加，厂商的规模将无限扩大。这表明在完全竞争条件下U形的长期平均成本曲线对于有限（非零）的厂商规模而言是必须的。

1375 规模经济也出现在收入分配理论中。根据边际生产力理论，完全竞争条件下的每种生产要素都获得它的边际产品价值。为了使这一理论对于所有要素都适用，也就是说，要素支付总额正好等于产品的总价值，那么边际产品价值总额必须等于平均产品的价值。换句话说，每个地方都是规模报酬不变的，这个观点多少有些荒谬。然而，对这一问题保罗・A・萨缪尔森（Paul A. Samuelson）以及其他人给出了一个合理的解释，这就是边际生产力理论：如果规模报酬不是不变的（假如是递减的），那么某种要素必定获得了不等于它的边际产品价值的支付。对于其他要素而言，收入等于它们的边际产品价值乘以要素数量。这个数额将少于平均产品价值乘以要素数量。某种或某几种非边际要素会获得这部分剩余，即租金，它是对非边际要素的支付。（租金，在竞争市场中只要有规模报酬递减就会产生，一定不要与垄断利润相混淆，垄断利润完全是因市场结构而产生的。）

然而，事实上作为研究主题的规模报酬与作为社会问题的垄断有很大关系。例如，当厂商长期平均成本曲线处处都在递减时，那么这个厂商就没有竞争均衡规模。事实上，这种产业的厂商要么退出市场要么无限地扩大规模，最后变成一种所谓的“自然垄断”或公用事业。没有一种已知的方法可将这样的厂商转变成竞争的情形，这完全是具有规模报酬递增性质的技术所导致的。

应　用

长期均衡中的竞争性厂商需要一个规模报酬递增（长期平均成本下降）的初始区间，随后是规模报酬递减（长期平均成本上升）的区间。如果下降的长期平均成本对于越来越高的产出水平而言一直没有最小值，那么竞争性均衡厂商规模不会存在，而且存在着单一厂商生产和出售所有产品的市场均衡的可能性。公用事业就是这样的例子并属于自然垄断的类型，这是厂商的技术要求决定的，垄断产出和价格造成的不理想的影响没有办法通过拆分厂商而减弱。假定厂商规模保持不变，政府设定价格使其等于边际成本，由于平均成本是逐渐下降的，从而边际成本小于平均成本，这样的定价将导致负利润和补贴，因此这一做法不具有实际可操作性；所以公用事业的价格通常是根据平均成本而不是边际成本来制定的。这样，在许多国家，一些大家非常熟悉的产业（如发电厂和煤气公司）所收取的价格，是由国家的公用事业委员会或“法人”委员会管理的。这些委员会没有补贴权，一般只限于制定公用事业的价格，以便使价格包括长期平均成本，这一成本也包括给所有者的“正常”利润。

有一些产业处于公用事业的边缘或不能确定其性质，从而在放松对它们的管制的过程中会出现一些问题。如银行业，大家都知道它呈现出规模报酬递增的特性，然而，银行游说者却争辩说即使大银行机构可能会采取某种垄断行为，在宽松的市场环境下，大银行也会比小银行更具优势。例如，大银行在对抗无力偿还行为时比小银行更安全可靠；因而尽管它们有相对的市场影响力，但它们也是可取的。这种观点一般被用来反对限制大银行机构扩张的立法，特别是限制分支银行立法。因反分支法而存在的小的地方银行，可能比那些具有相同地域覆盖范围的竞争性银行网络有更大的（地方）垄断力量。

规模报酬的另一种含义是幼稚产业关税政策的论点。这种观点认为，如果一种产业正经

历规模报酬递增，那么在产出水平低时，平均成本可能太高而使产业不能生存或者不依靠补贴就无法开始运行。对这种产业进行补贴的传统方式是征收对外关税，通过人为地提高产品价格来保护幼稚产业，直到它发展到足够大的规模足以在国际市场上竞争为止。

也许规模报酬的概念在收入分配分析中发挥了其最重要的作用。规模报酬不变（每种投入的边际生产力递减）意味着所有的要素支付等于它们的边际产品价值，因此，作为要素成本总量的国民收入，在均衡时正好将国民产出的市场价值分配完。19 世纪 60 年代，平衡经济增长模型将不变报酬的主题扩展到动态模型：增长在那些规模报酬不变并伴随着边际生产力递减（对于每一个体投入而言）的领域中，被描述和归类为“最优的”。最优的经济增长路径是“平衡的”；也就是说，对于每种要素和每种商品，增长等比例进行。

1376

另外，规模报酬为经济增长而不是停滞（增长进程变慢）提供了一个基本原理。如果生产过程正经历着规模报酬递减，那么多数要素将获得其边际产品因而总的要素支付不等于总收入。一些生产要素没有得到作为生产要素而被支付的边际产品价值，而是获得了剩余，这些剩余在规模报酬递减的情况下将超过竞争性工资。这种剩余，或者说租金，为税收提供了最优税源——在这里，最优意味着可以在不扭曲边际条件的情况下对租金征税，从而不会影响资源的配置。

相关内容

规模报酬概念根源于古典政治经济学。像李嘉图租金理论一样，马尔萨斯的人口理论可表述为报酬递减问题。虽然这个概念的数学意义微不足道，但其经济解释却是不容忽视的。如果人们将投入到生产过程中的所有的同样的要素增加一倍，从形式上讲，人们将获得双倍的产出。然而，对这一问题的经济学解释是完全不同的；问题的焦点不在于两倍投入而是在于获得两倍产出上。这样提出问题表明使所有投入简单地加倍并不是唯一答案。首先，事实上生产两倍的产出可能有一种不同的或更好的办法，根据定义，这是规模报酬递增的情形。其次，在生产过程中可能会存在生产要素比例上的不合理，这就意味着在更高的产出水平上，生产过程并不能被简单地加以复制，这是规模报酬递减的情形。

古典政治经济学家，如大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）和托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus，1766—1834），对此问题的观点如此一致，以至于他们都将这一观点纳入到他们的经济模型中，并以非常相似的方式处理动态调整过程。相反，现代经济学家拥有的事实信息明显少得多。于是，他们假定了三种可能性（规模报酬递增、规模报酬不变和规模报酬递减）并得出结论——根据他们对生产过程的形式化——只有规模报酬不变才是合理的。研究重点上的这一转变可能开始于琼·罗宾逊（Joan Robinson，1903—1983），她认为边际物质产品递减是自然现象，然而可变的规模报酬是一个语义学问题。这种观点是缺乏建设性的：经济学家必须能描绘出技术人员在各自行业中所遵循的实际的生产流程。毋庸置疑，即使使产出加倍确实必须使所有初始投入都加倍，生产工艺上也会发生微小的变化。如果生产者不将这些变化考虑在内，他或她就不能理性地做出反应。因此，实际上经济学家对生产过程的描述必须考虑到规模报酬递增、递减以及不变的情形。传统的经济学家正是这样做的。

约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873）和在他之前的李嘉图就是将他们的收入分配理论建立在长期规模报酬递减（主要是由于农业生产的规模报酬递减）的基础上的。尽管我们对马克思主义经济学主要的分配理论是否或在多大程度上依赖规模报酬并不清楚，但马克思主义经济学是假定制造业规模报酬不变的。另外，阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1923）对规模报酬概念进行了扩展并多次使用，可能正是他提出了对规模报酬最翔实和最有意义的解释。

参考文献

Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*. *Homewood*, Ⅲ.: Richard D. Irwin, 1968. 经济思想史的标准教科书，重点强调当代理论的来源，提供了一些使用规模报酬的例子。

1377

Caves, Richard E., and Ronald W. Jones. *World Trade and Payments*. Boston: Little, Brown, 1986. 在这本大学高年级学生用的国际贸易教科书中，作者详细解释了幼稚产业的观点以及规模报酬在国际贸易理论和政策中的其他应用。

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. London: Macmillan, 1890. 非常易读的微观经济学标准著作。第四卷对规模报酬在生产组织和成本中的应用做了非常透彻和深入的分析。

Quirk, James P. *Intermediate Microeconomics*. Chicago: Science Research Associates, 1986. 在这本写给大学生的教科书中，库克解释了规模报酬的概念并介绍了其在许多经济政策的应用。

Samuelson, Paul A. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947. 萨缪尔森（Samuelson）详细地给出了生产要素的边际生产力支付与总产品被要素支付耗尽两者之间关系的一个可被接受的解释。

Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press, 1954. 在这本具有权威性和可读性的书中，熊彼特（Schumpeter）评价了规模报酬的概念以及大卫·李嘉图（David Ricardo）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）、卡尔·马克思（Karl Marx）、阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）和其他人对此概念的应用。

互参条目

Average and Marginal Cost Pricing，平均成本定价和边际成本定价；The Averch-Johnson Effect，阿弗奇-约翰逊效应；Break-Even Analysis，盈亏平衡分析；Distribution Theories，分配理论；Economies and Diseconomies of Scale，规模经济和规模不经济；Law of Diminishing Returns: Theoretical Overview，收益递减规律的理论综述；Marginalist Economics，边际学派经济学；Public Utility Pricing，公共事业定价。

彼得·弗雷沃特（Peter Frevert） 著
冯素杰 译
刘 辰 校

REVENUE: GROSS AND NET
总收益和净收益

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论

收益是厂商从其商业经营中获得的货币。这些货币可能来源于几个渠道，包括商品和服务的销售以及厂商的投资。净收益是扣除厂商实际成本后剩余的那部分货币。

主要术语

需求（DEMAND）：在给定价格下，消费者愿意并能够购买的商品数量。

固定成本（FIXED COST）：停止生产也不能避免的成本。

边际产量、边际产品（MARGINAL PRODUCT）：生产过程中额外增加一单位投入所增加的额外产出。

市场分析者（MARKET ANALYST）：预测某种特定产品需求的人。

生产函数（PRODUCTION FUNCTION）：厂商投入与产出之间的一种数学或符号关系。

可变成本（VARIABLE COST）：直接与产出水平相关联的成本。

综　述

一般而言，销售收入是企业从正常商业交易中所获得的货币。销售商品或服务的收入可能来自于企业自己生产的产品，也可能来自于从他处购买并进行加工或改进后再销售的产品。营业收入也可能来自投资。总收益是销售和再销售全部商品，以及提供服务和投资所获得的货币总额。净收益是总收益扣除所有的经营费用（商业运转的费用）后剩下的货币。通常，企业所有者从净收益中获得他们的利润份额。

一般而言，经济学家认为多数企业的目标是获得尽可能高的利润或者使净收益最大化。然而，这并不必然意味着一个企业应尽可能多地销售它的产品和服务。如果厂商不注意成本而只追求销售量最大化，那么经营费用实际上可能会超过总收益，从而厂商就会亏损。经济学家相信厂商将确定这样一个销售水平，在这个销售水平上，扣除全部营业费用后，其净收益大于在其他任何销售水平上所能获得的净收益。

企业经营者花费大量时间分析各种各样的策略，试图找到净收益最大化时的销售水平。然而，经营者不可能精确地决定净收益最大化时的产出水平。确定净收益最大化的精确水平的唯一方法是，厂商能生产并销售任何可能的产出水平，并能确定给定市场反应结果下任一产出水平的净收益。实际上这并不可行，因为厂商只能有一种产出水平。因而，厂商必须估计总收益和生产成本。经济学家能帮助厂商估计其潜在销量和价格。然而，为了做到这些，经济学家需要掌握厂商在生产过程中对各种投入的需求方面的信息。为估计生产成本，经济学家必须知道在不同产出水平下每种投入的需求量。在对这些过程进行估计后，厂商就可以比较各种产出水平并选择净收益最大化时的产出水平了。

投入可以是耐用性资本，或者人力资源。例如，对于一座炼油厂，1加仑原油和1个工人1小时的劳动都是生产汽油的投入。确定一座炼油厂在其能生产的任一个可想象的产出水

平下有效率地进行生产需要多少原油和劳动是困难的。因此，估计是非常有用的。不考虑产出水平，经济学家假定企业每种投入的使用是有效率的。效率是指厂商尽可能廉价而不浪费地将投入转化为产出的能力。有助于计算效率的方法是估计一种投入的边际产量。边际产量是生产过程中增加 1 单位额外投入后增加的额外产出。考虑一座炼油厂每年能生产 0 至 1 亿加仑汽油。在每一生产水平下，需要不同的劳动和原油的组合。例如，产出水平低时，厂商用 10 小时的劳动和 1 000 加仑原油可以生产 500 加仑汽油。产出水平高时，为生产 1 000 加仑汽油，厂商仅需 5 小时的劳动。对于单位投入，高边际产量将比低边际产量产生更多的总收益。然而，厂商可能并不知道什么水平的投入边际产量高。这是因为不断变动的边际产量使企业很难找到确切的最有利可图的产出水平。对于任何既定的产出水平，例如 912 000 加仑汽油，了解生产这一产出水平最有效率的劳动和原油的准确组合是必需的。在其他一些产出水平下，如 400 000 加仑汽油，劳动和原油的另一不同的组合可能是有效率的。为找到净收益最大化时确切的产出水平，厂商必须知道高效产出时所需的原油和劳动时间的每一种组合。

1379

厂商人无法生产每种可能的产出水平从而选择最好的产出水平，因此，经济学家提出了生产函数的概念。生产函数是一种关于近似产出的数学表达式，近似产出能从给定的投入水平中估计出来。利用生产函数、投入成本和其他营业成本的知识，经营者能够估计产量变化对总收益的影响。通过扣除估计产出水平下的投入成本，经营者能估计出净收益。

总收益和净收益能在厂商生产和销售后计算出来，或者利用生产函数和投入产出价格行为的知识估计出来。厂商从某些产出水平中估计期望总收益和净收益时，经济学的应用是很重要的。在估计总收益和净收益时一个重要的考虑是在不同的产出水平下对价格（人们愿意为商品和服务支付的价格）变化如何理解。如果城镇中唯一的加油站希望销售所有库存的新轮胎，在 1 万个居民中销售 10 个轮胎与销售 1 万个轮胎相比，人们认为在前一种情况下消费者对每个轮胎的支付要比后者多。拥有一个装满了待售轮胎的储藏室对加油站来说不能产生任何收益，它必须将那些轮胎卖给消费者。从这个意义上来说，总收益的经济学估计需要对需求水平和消费者愿意支付的产品价格进行估计。

应　用

企业收益有几种来源。第一种类型也可能是最普通的收益，即从生产产品中获得简单的销售收入。用木头和布料制造家具并将家具卖给消费者的工厂从销售其所制造的产品中获得总收益。成本——总收益中扣除它可得到净收益——可分为可变成本和固定成本。可变成本包括原料、劳动和由企业支付的管理工资。固定成本包括对厂房、设施以及不可避免的其他成本的支付。

第二种类型的总收益产生于企业从别的工厂买进产品，并对它们进行加工，然后再卖给其他人。很多类型的企业都属于这种再销售的类型。一家从日本购买汽车再将这些汽车运到美国的船舶公司就这样使其产品发生了变化。由于位置的原因，在运输之前美国消费者不能买到这种车来使用。另一公司购买计算机芯片制成笔记本电脑卖给消费者。这些公司都是买进其他公司的产品并将其改变成另外一种形式。将已经可以消费的产品改变成另一种产品从中获得总收益的例子很多。除固定成本和可变成本外，这些公司还承担一种被称为销售成本的新费用。这种类型的成本是公司在产品改装或运输中必须支付的费用。

企业第三种类型的收益是向其他企业投资所获得的货币。公司不仅有生产和销售自己产品的愿望，而且还有向其他它认为有盈利潜力的公司提供资金的愿望。投资公司这样做的目的是希望其他公司为自己投资的货币支付利息和股利。当被投资企业偿还投资公司的货币时，投资公司就获得了总收益。除了实际投资量，这种交易中所涉及的成本非常小。然而，其风险可能非常大。当企业所有者在其自己的公司投资时，他们知道货币是如何被使用的。另外，

1380

他们在确定货币如何使用的经营决策上有些控制权。当投资者将企业利润投向其他公司时，他们不能分享这些权利。这种类型业务的净收益依赖于其他公司的成功。

对总收益最大化和净收益最大化进行区分是重要的。一般情况下，经济学家认为企业会使净收益最大化。考虑一个准备将有线电视服务销售到一个小城镇的公司。假设有线电视公司较小，它只能向1 000户居民提供服务。如果城镇中有2 000居民，这些居民都想购买有线电视服务，那么公司能够通过向城镇中的每户居民销售有线电视服务而使其总收益最大化。然而，公司为了向另外1 000用户提供服务，将不得不安装调节天线。假定安装天线将使人均服务成本提高到每月12美元。如果公司每月只能收10美元，那么它架设天线和使总收益最大化就不是有利可图的。相反，假定每单位成本少于10美元，公司应当只向原来的1 000户销售有线电视服务。在这个案例中，最大化净收益显得更有意义。有线电视公司或许并不能确定提供1 000单位有线电视服务的成本是多少。经济学家也许能用生产函数和投入成本信息估算出生产成本。

假定有两种投入用于有线电视信号的生产中——电缆和劳动。此外，假定电缆成本为每英里100美元，劳动成本每小时10美元。经济学家也许能在投入水平和产出水平间找到一种关系。假定经济学家用C表示家用有线电视信号的生产量，它是劳动时间（小时，H）和电缆长度（英里，M）的函数。数学上，这种产量函数可表示为$C=[(4\times H)+(25\times M)]$。企业知道一周中它的可用劳动时间的总数是25小时。因此，H固定为25。如果企业想知道向1 000户居民提供有线电视服务需要多少电缆，那么它必须解出等式中的M。结果是企业需要36英里电缆。有线电视服务的价格是10美元。从1 000户用户中企业获得的总收益是1万美元。假定只有可变成本，则为1 000户居民提供服务的总成本是3 850美元（36英里的电缆乘以每英里100美元的单价，再加上单价为10美元的25小时的劳动）。因此，企业能比较各种估计的产量水平以及与之相关的成本，并依此决定净收益最大化时的销售水平。

相关内容

企业所有者常为获得投资资本而相互竞争，投资者在选择他们能够信任和投资的公司时，需要快速地比较投资机会。这就促使企业能够更好地认识和理解市场、生产成本以及投入和资本需求。

企业所有者必须在生产前了解它能销售多少单位产品。一家汽车企业不能只生产新车并假定人们将购买这些车。市场分析者可以帮助企业了解一种产品的潜在市场。然而，企业仍不能确定在给定产量水平下，每种投入需要使用多少单位。经济学家可以帮助企业估计有效率的产出水平下的投入需求量。

经济学家能通过测定不同产出水平下的预期总收益和净收益而向企业提供进一步的帮助。仅有投入价格方面的知识可能是不够的。如果一个新企业开始生产产品，并以最初确定的销售价格购买所有投入，那么随着企业购买的数量的增加，投入价格便开始上升。另外，企业产品的要价与有多少公司在此地区销售这种产品有关，这与加油站对其轮胎定价的例子类似。在帮助企业估算价格变化方面，经济分析是有用的。

1381

最后，企业所有者必须能确定某个特定生产水平（这种生产水平可能是消费者所需要的）是否是有利可图的。总收益的估计容易造成误导。净收益则是估计生产的经济利益的关键。

参考文献

Buse，Rueben C.，and Daniel W. Bromley. *Applied Economics*. Ames：Iowa State University，1975. 第6章和第8章提供了厂商决策背后严谨的经济评论。初学者可以参考原文做进一步的阅读。

Ferguson，Roy C.，Ⅱ. *Managing For Profit in Commercial Agriculture*. Englewood Cliffs，N.J.：Prentice-Hall，1990. 提供了一个容易理解的关于商业和经济概念的论述，这

些概念是进行商业管理所必须了解的。另外，其所提供的案例也有助于初学者理解这些概念。

Halcrow, Harold G. *Economics of Agriculture*. New York: McGraw-Hill, 1980. 第4章至第7章简要描述了生产成本、收益、需求和供给以及生产函数。这本书是为经济学专业的学生写的，但非专业人士也能不费力地理解这些思想。

Howard, Michael. *Profits in Economic Theory*. New York: St. Martin's Press, 1983. 霍华德（Howard）对利润最大化基础上的经济学概念做了基本评述。吸引更高级读者的是其中合理的利润最大化的数学模型。

Hultgren, Thor. *Cost, Prices, and Profits: Their Cyclical Relations*. New York: Columbia University Press, 1965. 它是由一位受人尊敬的专家写作并编辑的，在该书中，作者深入评述了经济周期和随时间而产生的净收益之间的关系。这本书通俗易懂，对于初学者来说，是一本很好的读物。

互参条目

The Demand Function，需求函数；Market Price，市场价格；Price Fixing，价格规定；Production and Cost Functions，生产函数和成本函数；Profit and Profit Theory，利润和利润理论。

维恩·皮尔斯（Vern Pierce） 著
冯素杰 译
刘 辰 校

RICARDIAN ECONOMICS
李嘉图主义经济学

1382 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济思想史

从广义上来说，"李嘉图主义经济学"指的是由大卫·李嘉图（David Ricardo）提出的价值和分配理论，这些理论构成了19世纪大部分时期和20世纪早期正统经济学的核心。李嘉图主义经济学在经济学探索的众多领域里有着长期持久的影响，尤其在租金理论领域和国际贸易理论领域。

主要术语

比较优势（**COMPARATIVE ADVANTAGE**）：一个厂商相对于另外一个厂商在生产某种商品时具有更低的机会成本的优势；依据相对成本而确定。

《谷物法》（**CORN LAWS**）：通过征收一种可调节的关税来限制进口便宜的外国谷物的英国法令。

等价定理（**EQUIVALENCE THEOREM**）：为政府支出筹措资金而采取的政府借款与税收对经济的影响是相同的。

工资铁律（**IRON LAW OF WAGES**）：自然工资是维持生存的成本。

劳动价值论（**LABOR THEORY OF VALUE**）：该理论根据相对的生产成本来解释商品的相对价值。

实证理论（**POSITIVE THEORY**）：独立于价值判断并可由事实与逻辑检验的理论。

货币数量论（**QUANTITY THEORY OF MONEY**）：商品的价格水平随货币供应量和货币转手率（货币流通速度）正向变化，随产出水平反向变化的理论。

相对价格（**RELATIVE PRICE**）：一种商品相对于另一种商品的价格；一种商品与另一种商品交换时的比率。

李嘉图租金（**RICARDIAN RENT**）：对"土地原有的和不可摧毁的生产力"的支付；级差收益等于在劣等地和优等地使用劳动和资本的成本之差。

李嘉图社会主义（**RICARDIAN SOCIALISM**）：19世纪建立在李嘉图劳动价值论基础上的社会主义，该理论宣称劳动具有获得全部产出的天赋权利。

萨伊定律（**SAY'S LAW**）：整体的生产过剩或生产不足都是不可能的；"供给创造自己的需求"。

综　述

李嘉图主义经济学是抽象的，抽象能分离并识别基本的经济关系和原理。像现代经济学家一样，大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）发展了抽象分析法，并将其应用于预测事件、经济政策以及其他干预措施的经济后果。李嘉图主义经济学与现代经济学也有类似之处，在于它强调独立于价值判断并可由事实与逻辑检验的实证经济理论。李嘉图价值理论揭开了19世纪经济学家所谓的"货币的面纱"来解释真实的经济关系。该理论解释了一种商品与另一种商品交换的比率——1单位牛肉的谷物量，1单位劳动的谷物量，等等。与和他同时代的亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）及其他经济学家一样，李嘉图根据商品的生产成本（或劳动）来解释商品的交

换价值（相对价格）。实质上，李嘉图的劳动价值论认为商品交换与生产商品的必要劳动成比例，或者更准确些，与商品的生产成本成比例。根据这些理论，如果制造1双鞋子的花费相当于生产1蒲式耳小麦的2倍，那么1双鞋子就可以交换2蒲式耳小麦。

像他那个时代大多数的经济学家一样，李嘉图用“劳动”这一术语来表示生产成本。在详细阐述他的价值理论时，他认为生产一种物品必要的“过去的劳动”（资本）的价值、必要的时间、所放弃的资本利息，以及所使用的当前的和过去的劳动（用现代术语来说，指的是劳动和资本）的比例等都对该物品的价值有影响。以李嘉图的众多数据案例为基础，诺贝尔桂冠得主乔治·J·施蒂格勒（George J. Stigler）把李嘉图的价值理论描述为“93%的劳动价值论”。

李嘉图主义经济学包括货币数量论，该理论预言一般价格水平随货币供应量和货币流通速度（货币转手率）变化而变化。然而，李嘉图认为货币供应量并不影响相对价格或一种商品与另一种商品的交换比率——用专业术语来说，货币是中性的。

1383

李嘉图体系也包含了通常所说的“萨伊定律”的李嘉图版本。在市场竞争体制下，达到均衡时所有的市场出清，此时价格使得每种商品的买方需求量等于卖方供给量。在这种体系中，“完全的生产过剩”（每种物品都生产过多）是不可能的。如果有某种商品供给过多，那是因为它的相对价格太高而使市场不能出清，这意味着肯定有某种其他商品的相对价格太低而使市场不能出清。如果货币相对于商品而言过剩，那么货币的相对价值就会下跌，而商品的货币价格就会上升。如果机器或革新降低了生产某种商品所必要的劳动量和资本量，那么相对于其他商品，该商品的生产成本和价格就会下降。

产出在劳动、资本和土地之间进行分配（功能性收入分配）是李嘉图主义经济学的主要论点。在李嘉图理论中，商品的价值最终可分成三部分：工资是对工人的劳动和生存费用的偿付；利润是对资本所有者的补偿，因为他们提供了资本（并且承担了风险以及为提供资本使用而对当前消费有所节制）；租金付给土地所有者。

根据李嘉图的工资铁律，自然实际工资是生产劳动的成本，或者说是使当前一代工人能维持最低的可接受的生活水平——李嘉图定义为“谷物”和“其他商品”的固定商品束——以及抚养足够多的孩子使劳动力维持不变的实际生存工资。如果现行的实际工资超过了自然工资，则工人数量增加，并促使工资下降。如果实际工资低于自然工资，则工人数量就会因工人抚养更少的孩子而下降，并促使工资上升。在李嘉图体系中，较高或较低的食物成本会提高或降低自然工资，但不会对工人的生活水平产生长期影响。

在李嘉图体系中，资本成本实质上是资本设备的折旧和正常利润，以及对资本所有者节制当前消费和所冒风险所做的补偿。资本成本是实际成本，与实际工资补偿的工人劳动的实际成本和维持劳动力的成本具有同样的意义。

李嘉图租金是对使用“土地原有的和不可摧毁的生产力”的偿付。因为土地的质量和位置并没有生产成本，所以这就提出了一个问题。李嘉图租金是一种在优等地上获得的级差报酬。经营劣等地（边缘土地）时，所雇用的劳动获得正常工资，所使用资本获得利润——这是“零租金”土地。这样，边缘土地上的产出价值是所雇用的劳动的工资和所使用资本的利润的总和。由于食物价格正好由边缘土地的工资和利润偿付，又因为边缘内优等土地的农产品与边缘土地的农产品的销售价格相同，所以优等土地的收益超过了对正常工资和利润的支付，这种差异代表了优等土地的级差地租。

边缘土地的工资和利润决定谷物的价格和交换价值，转而又决定边缘内优等土地的地租。在李嘉图体系中，工资和利润决定价格，但地租决定于价格。因为地租不能依据产出成本来解释，所以它是一种“不劳而获”的产出余额。

李嘉图预言经济发展将提高工资和地租，并降低利润。随着人口的增长和耕种推向生产力越来越低的土地，生产额外食物的成本会上升。更高的食物成本提高了生存成本和自然工

资。随着生产力越来越低的土地不断被用于生产，边缘内优等土地的级差地租将上升。

李嘉图主要关注的是上升的工资和地租将降低利润。他认为，低利润将减少储蓄和投资并最终把经济带到增长停止的“停滞状态”。李嘉图分析，较高的食物成本引起的较高的工资将提高生存成本，但并不改善工人的生活水平。所以上升的地租是不劳而获的资本所有者获得的一种剩余，（在李嘉图模型中）地主并不投资或以改善投资和增长的方式消费他们的收入。由于利润是储蓄和投资的源泉，所以上升的工资和地租以及下降的利润最终将减少维持经济增长所必需的储蓄和投资。

1384

李嘉图的比较优势——一个厂商相对于另外一个厂商在生产某种商品时具有更低的机会成本的优势——理论是古典以及现代国际贸易理论的基石和多数经济学家反对贸易制裁的潜在的逻辑基础。比较优势也适用于李嘉图所关注的工资、利润和地租的运行过程。如果进口谷物降低了食物价格，李嘉图分析认为这将降低维持工人生存的成本进而降低工资。因为边缘农田不能与便宜的进口谷物相竞争，进口谷物也将由于边缘农田不再用于生产而降低地租。随着工资和地租的下降，逻辑上讲，利润占产出和收入的份额会上升。在李嘉图体系中，较高的利润意味着更多的储蓄、投资以及生产量和产出的增长。总而言之，建立在比较优势基础上的贸易至少延缓了停滞状态的到来。

李嘉图对利润、储蓄、投资和经济增长之间关系的分析也出现在他的税收和公共财政理论中。他认为除非产出的增长至少像税收一样快，否则多数税收最终将落到资本上并阻碍经济增长。

对利润和资本的直接征税将落在资本上并减少利润。对工资征税通过税收量而提高了维持工人生存的成本，并因而提高了自然工资，这意味着它最终是对利润和资本征税。对工人消费的食物征税也会提高维持生存的成本和自然工资。对生产食物的原产品征税提高了食物成本和价格，进而提高了生存成本和自然工资。在李嘉图体系中，像工资的其他形式的增长一样，这减少了利润并减慢了经济增长。

在李嘉图体系中，多数政府支出是非生产性的——它使股本几乎没有增加，对经济增长没有或几乎没有贡献。因此，为维持政府非生产性支出而对资本和生产性支出征税，会降低资本积聚、投资和经济增长的水平。在李嘉图体系中，唯一不能落到资本上的税收是向土地的纯地租征税。地租是由边缘内土地的质量和位置所决定的固定成本，不会影响到边缘土地上从事生产的劳动和资本的成本。对地租征税全部由获得级差地租的边缘内土地的地主承担。而且，由于李嘉图通常认为地主不会投资或不会改善农业生产力，所以对地租征税是对非生产性支出征税。

李嘉图等价定理认为为政府支出筹措资金而采取的政府借款与税收的影响是相同的。公债的本金和利息的偿还是必须由将来的产出和收入承担的未来义务，如果是内部举债，用将来的税收去支付债务利息并不是一种纯义务而只是简单的收入再分配，是从那些纳税但不持有债券的人手中转到持有债券并获得利息的人手中；然而，本金也必须用未来的税收支付。在李嘉图体系中，由未来税收支付现在的债务与对现在的产出征税来负担经常项目支出是等价的。李嘉图提倡尽可能少的政府作用和尽可能少的税收，在政府举债和用税收支付经常项目两者中，他更怀疑前者的作用，因为它使政府更不“节俭”。

应　用

李嘉图主义经济学在19世纪早期和中期英国的经济思想和经济政策的争论中占据优势。李嘉图将其比较优势分析和分配理论应用到《谷物法》（The Corn Laws）问题中。《谷物法》对进口的小粒谷物类作物征收关税，实质是驱逐来自北美和俄国的便宜进口品。应用比较优势理论，李嘉图认为这些限制性规定将提高英国的谷物价格，并使越来越差的土地用于耕种。进而，这种做法会提高生存成本和自然工资，同时也会提高边缘内土地的地租。在李嘉图模型中，地租和工资的上升速度超过产出意味着利润的下降、更少的资本积累和更慢的经济增

长，最终，进入一种增长停止的停滞状态。

李嘉图反对《谷物法》——即使是成为大地主和国会议员后，他强调《谷物法》对利润、积累和增长的影响。他认为，废除《谷物法》将使食物价格下降，降低优等地的地租，降低 1385 自然工资以及增加利润。更高利润产生更高储蓄率、更多资本积累以及更高生产力和产出增长率。

现代自由贸易观点也在很大程度上依赖于李嘉图的比较优势和机会成本的概念。保护一国具有比较劣势的产业会提高生产这些商品的机会成本并阻碍具有比较优势的产业成长。最终结果是世界资源和生产能力的更低效率的使用，以及更低的世界产出和收入。被保护的厂商获得收益将以经济效率的损失和消费者对所保护商品支付高价为代价。

李嘉图也将其价值理论和市场理论应用到技术变化和革新（机器）问题上。他最初认为机器化生产对就业和劳动的实际工资没有不利影响。随着机器化产品在竞争市场中相对成本和价格的下降，如果维持雇佣工人数量不变，那么产品数量会增加。如果对劳动的需求因为机器化而下降，那么这些工人就会受雇于其他需求增加的产业（如机器工业）。进一步而言，在李嘉图体系中，如果机器化使商品价格相对于劳动价值降低，实际工资也不需要下降。后来，李嘉图认识到他的理论是一种针对长期的论断，因而他承认“机器”会对短期中的就业和工资产生重要影响。

对李嘉图主义经济学的另一种应用源于后来被称为李嘉图社会主义者的19世纪的一些经济学家。他们利用李嘉图的劳动价值论证明，由于所有的产出都是劳动产品，根据自然法则，劳动有权获得全部产出。按照李嘉图社会主义者的观点，利润和地租是从劳动产品中榨取的。这与斯密的观点相似。斯密认为利润和地租是对劳动产品的“扣除”，当土地变成稀缺的私人财产以及资本开始积累并集中在一个特定的社会阶级手中时，利润和地租就会出现。李嘉图社会主义者认为根据自然法则和天赋权利，劳动有权获得全部产品，地租和利润是来自于土地和资本的私人所有权制度下的产出的“制度”价值的一部分。

相关内容

李嘉图主义经济学支配了从1820年到1870年几十年的英国经济思想。有些人认为其影响范围更大，一直到19世纪末20世纪初的边际主义理论和新古典理论，但这是有争议的。

李嘉图主义经济学之所以出现部分是由于其生活、工作和思考的环境。他是移民到英格兰的富有的荷兰犹太金融经纪人的儿子，14岁时他开始全职参与父亲的经纪业务。21岁时，他因与贵格会教徒普里西拉·威尔金森（Pricilla Wilkinson）结婚而被父亲剥夺继承权，他用父亲给的很少的一笔资金并依靠他以前在金融业中的关系开始了自己的经纪业务。他很快有了一笔相当大的财富，主要是在拿破仑战争中，他以低价购买了大量的政府债券，在滑铁卢战役后因债券增值而获得了大量的资本收益。他在年轻时就退出了经纪业务，购置了大量地产，并将时间用于经济学研究。他在国会中度过了生命中的最后时光，在那里，作为一个“激进分子”，他是议会改革、普及教育、宗教自由和经济改革不知疲倦的支持者。

李嘉图主义经济学反映了在李嘉图一生中英国发生的巨大变化。当时英国的工业革命正如火如荼地进行着，工业革命使英国从一种农业和小规模制造经济转变为一种拥有大工厂的工业经济。拿破仑战争中断了英国的国际经济活动，并使谷物和食物的价格急剧上升。李嘉图认为这些是有益于地主的，它们通过提高地租和工资而减少利润，并以商业资本家阶层的损失为代价。他认为工人从较高的实际工资中什么也不能获得，只是增加了他们维持生存的生活水平的费用。

李嘉图早期关于货币问题的著作——主要涉及黄金的低价（和其他物品的高价）——构成了他货币论点的重要组成部分，最后形成了他的货币数量论。他将其货币数量论应用于支持一种通货，这种通货能以一个保证价格自由兑换成黄金（用通俗话来讲即金本位）。1386 他将其比较优势理论应用到反对《谷物法》和其他低

效的和阻碍经济增长的贸易限制措施上。其他商人及金融家持有与李嘉图相同的政策观点，无疑，李嘉图体系也表现出了李嘉图自己在经济问题上的商业倾向；然而，他的商业和金融业中的同僚们没有人去发展类似李嘉图的分析式推理，也没有成为李嘉图时代的经济思想家。

李嘉图的劳动价值论对于马克思主义经济学的发展也是很重要的。卡尔·马克思利用劳动价值论证明劳动是产出和价值的最终源泉，资本利润代表了对工人的剥削。这明显比李嘉图自己“93%的劳动价值论”更有说服力。在某种意义上，把马克思看成一位重要的“李嘉图社会主义者”也是可接受的，只不过他得出了很多与李嘉图大不相同的结论。

李嘉图主义经济学是众多已被接受的现代经济思想的根源，尽管由于修改许多人很难认识到这一点。约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill）的经济学主要是李嘉图主义，正如穆勒声称的改进和调和李嘉图主义分析并将其应用于19世纪中期的经济问题的目标所表明的。阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）也认识到他的新古典分析是李嘉图和穆勒思想逻辑上的延伸。李嘉图最有力的现代支持者们声称所有的现代经济学本质上都来源于李嘉图。

参考文献

Abel, Andrew B. “Ricardian Equivalence Theorem.” In *The News Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman. Vol. 4. New York: Stockton Press, 1987. 对等价定理做了简要概述。尽管它本身是非专业的，但却是写给有经济学背景和精通经济学文献的读者的。涵盖了广泛的参考文献。

Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*. 4th ed. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1985. 这部杰出作品的第3章至第5章发展了李嘉图体系（第4章专门讨论李嘉图）。书中有丰富的专业性的经济资料，有一定经济学背景的人稍加努力还是易读懂的。正如作者在其他著作中说的，“阅读指南”在指导那些雄心勃勃地阅读李嘉图原著的读者方面是非常有用的。

——. *Ricardian Economics: A Historical Study*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1958. 因为时间问题尽管它在有关内容上有些过时，但这部作品保留着李嘉图体系极好的原始资料。它非常详细，不会将缺少专业背景的读者拒之门外。

De Vivo G, “David Ricardo (1772—1823).” *In The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman. Vol. 4. New York: Stockton Press, 1987. 非常成功地对李嘉图的经济思想及其发展进行了简要概述。虽然是为经济学家而写的，但那些有一定普通经济学背景的人也可接受。附有翔实的参考文献。

Ginzburg, Andrea. “Ricardian Socialists.” In *The News Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman. Vol. 4. New York: Stockton Press, 1987。对李嘉图社会主义者和运动中的主要人物做了杰出概述。这里没有专业知识，但有些论述需要一些经济学基础。

Heilbroner, Robert L. *The Worldly Philosophers*. 6th ed. New York: Simon & Schuster, 1979. 像作者其他的经典著作一样，李嘉图一章最早为那些几乎没有或没有经济学背景的人勾画了一副最不费力的纲要草图。此书具有非专业性及高度可读性的特点，内容很浅，只是一种粗略的见解。

Hollander, Samuel. *The Economics of David Ricardo*. Toronto: University of Toronto, 1979. 对李嘉图主义经济学进行了大量研究，从一种强有力的观点出发而写。它的专业理论材料相对较少。从李嘉图作品中又详细地引申出了一些观点。

Ricardo, David. *The Principles of Political Economy and Taxation*. 1821. 3d ed. New York: E. P. Dutton, 1911. 不可替代的原始材料，但阅读李嘉图作品甚为困难。尽管没

有明显的专业知识，但有一些复杂的分析性论点。李嘉图的写作风格也是阅读困难的原因之一。它值得努力去读。

互参条目

Classical Economics，古典经济学；Comparative Advantage，比较优势；The History of Economics，经济学史；Marxist Economics，马克思主义经济学；Neoclassical Economics，新古典经济学。

迈克尔·E·布拉德利（Michael E. Bradley） 著
冯素杰 译
刘 辰 校

THE RICARDO-HAYEK EFFECT
李嘉图—哈耶克效应

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论和经济思想史

李嘉图—哈耶克效应把工资率和经济生产力联系起来，因为高工资促使企业家投资于机器设备，所以导致更高的生产力。

主要术语

奥地利学派的经济周期理论（AUSTRIAN THEORY OF THE BUSINESS CYCLE）：一种强调信用扩张的不均衡效应的经济周期分析方法。

高等级商品（GOODS OF HIGHER ORDER）：用于生产其他商品而且不直接用来消费的商品。

低等级商品（GOODS OF LOWER ORDER）：与高等级商品相对，被直接消费或直接用于消费品的生产中的商品。

哈耶克三角形（HAYEKIAN TRIANGLE）：生产结构的图表描述，表述奥地利学派的经济周期理论时非常有用。

生产结构（STRUCTURE OF PRODUCTION）：商品按照其在消费品生产中的等级进行的排列；既包括低等级商品，又包括高等级商品。

综　述

奥地利籍经济学家弗里德里希·A·冯·哈耶克（Friedrich A. von Hayek）在1931年成为伦敦经济学院的教授，他在20世纪30年代提出了李嘉图—哈耶克效应。19世纪英国经济学家大卫·李嘉图（David Ricardo）认为高工资致使资本家投资于机器，哈耶克推广了李嘉图的理论并用它来解释经济周期。

如果工资率上升，人们首先想到的是就业会减少，因为雇主这时发现少雇用劳动更有利可图。因为工资是劳动的价格，所以商品需求数量随价格上升而减少的基本经济学原理就可直接应用于就业分析，该种观点并没有被李嘉图的《政治经济学及赋税原理》（*Principles of Political Economy and Taxation*，1817）所否认。事实上，他是对供求规律做出准确归纳的主要贡献人之一，他认为工资率的升高不仅会引发供求规律所产生的效应，还使雇主以机器替代人而促进生产力的提高。因此，高工资率在短期内虽然使失业增加，但是在长期却有助于经济扩张。

在20世纪20年代和30年代，哈耶克集中分析了经济周期。作为维也纳（Vienna）20年代的学生，他参加了路德维希·冯·米塞斯（Ludwig von Mises）著名的研讨班，并同米塞斯一起成为奥地利经济学派的领军人物。奥地利学派重点强调生产结构。消费品是由等级较高的商品生产，后者由等级更高的商品生产。比如，某个工厂生产的汽车，组装该汽车所需的零部件则由其他工厂生产。一直向上追溯，最后将到达从地球提取的资源的层次，这些资源随后将被用于汽车生产过程中等级依次下降的各个阶段。哈耶克用图形表示了生产过程的不同阶段，这大大激发了当时经济学家们的兴趣。这一图形被称做“哈耶克三角形”。

哈耶克认为生产力与就业量能否提高取决于高等级商品是否扩张，经济从低级阶段越向高级阶段转移，生产力就越高。和李嘉图一样，

他认为高工资导致更多机器的引入，用他自己的术语来说，就是生产结构转向了高等级商品。

哈耶克尤其感兴趣的问题是消费开支增加的影响。约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1942）在《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*，1936）中认为消费增加会带动经济扩张，但是哈耶克却认为，消费的增加会导致实际工资和就业量降低。为了更多地雇用工人以扩大消费品的生产，资本家必须要进行资源转移。这些资源必定有其来源，也就是说，资本家必须从高等级商品的生产中转移出资源。从长期来看，这种资源转移必然会使经济萎缩。因此，长期来讲，消费开支的增加会引起失业增加。

1389

大多数的经济学家并不接受哈耶克的观点，即使是哈耶克的学生尼古拉斯·卡尔多（Nicholas Kaldor，1908—1986）也讥讽该效应。卡尔多是凯恩斯主义的主要信徒，他注意到了该效应的荒谬性质，即消费越多，经济越萎缩。而且，如果哈耶克是对的，那么经济萎缩将减少消费，这反过来又会导致厂商把资源转向高等级产品，从而引起另一个扩张过程，但是伴随而来的消费开支增加又导致另一个萎缩。卡尔多称该循环为“六角形效应”（concertina effect）。

不只是卡尔多和其他凯恩斯主义者批判李嘉图—哈耶克效应，哈耶克的老师米塞斯也在他的《人类行为：经济学论述》（*Human Action: A Treatise on Economics*，1949）中清楚地表示不同意哈耶克的分析。在其他条件相同的情况下，经济越转向高等级商品则生产力越高，在这点上，米塞斯同意哈耶克的观点。但是米塞斯却不同意机器越多生产力越高的观点，他认为每种产品的生产都存在着机器和劳动力的最佳搭配。正如哈耶克所说，当工资上升时资本家会多使用机器，但多使用机器未必意味着生产力的提高，因为一旦资源过度转移，那么生产力将下降。与哈耶克的观点相反，米塞斯认为高工资和生产力之间并没有关系。

尽管有这样那样的批评，哈耶克仍然坚持为李嘉图效应进行辩护，他在《哲学、政治学和经济学的研究》（*Studies in Philosophy, Politics, and Economics*，1974）中用一篇在20世纪60年代写的文章来支持其观点。

应　用

李嘉图—哈耶克效应并非只是神秘的理论观点，它在两个领域里有着重大的实践意义：经济周期理论和商业决策研究。

哈耶克和凯恩斯针对如何对付经济不景气提出了截然不同的方法。凯恩斯认为，如果包括消费和投资在内的总支出过低，失业将出现。用他自己的术语来说就是，为维持充分就业，总支出必须足够大。如果总支出过低而政府没有采取对付措施，萧条将不可避免地会持续下去，商人会继续对未来感到悲观而经济的自发恢复将不会出现。

凯恩斯主义的方法是让政府增加总支出以进行干预。如果消费和投资增加，那么根据定义总需求就会增加，就业也会增加。另外，凯恩斯主义认为，如果开支增加，那么相对于工资而言商品的价格就会上涨，实际工资下降，实际工资的下降使雇主们增雇工人。

哈耶克提出的对付经济不景气的方法与凯恩斯截然不同。他不希望增加消费，因为这在长期来看会降低生产率。相反，政府应采取不干涉政策。资本家在萧条时出售消费品难以盈利，所以资源不得不转向更高等级的商品以期待这样的投资能够盈利。因此，萧条会诱使资本家把资源从消费品转向更高等级的商品。

正如哈耶克认识到的，其对付萧条的策略都着眼于长期。也许在短期，政府有必要采取不同的政策，但他并未在其著作中明确地指明这种必要性的程度，他也没有说明在本质上这种短期措施在多大程度上是凯恩斯主义的。

当同奥地利学派的经济周期理论一起考虑时，哈耶克效应有着更深远的意义，即信用扩张比利率更能让资本家扩展生产结构。当资本家发现错误时就转向更短的结构，这种转变的程度只有自由市场才能准确决定，而通过增加消费支出来努力加速该种转变的做法必然会失败。消费的增加事实上会减少结构的长度。这

正是李嘉图—哈耶克效应的思想。然而政府没有能力决定转变所必需的程度，而且支出增加在短期内会阻碍必要的结构调整，比如，当经济需要紧缩时，政府开支会阻碍这种进程。

1390

虽然李嘉图—哈耶克效应最重要的实际运用在于经济周期领域，但是哈耶克的分析也和商业决策研究有关。哈耶克强调，资本家面临投资于低或高等级商品的选择时，影响选择的最基本因素是利率。当利率较高时，消费者强烈偏好于当前的商品而非将来的商品，资本家投资较长的生产结构就会不划算。相反地，当利率较低时，高等级商品相对于当前商品的贴现率就较低，投资于高等级商品就有利可图。

这个分析完善和拓展了瑞典经济学家纳特·威克塞尔（Knut Wicksell，1851—1926）的工作。更具独创性地，哈耶克唤起了人们对一个影响资源用于生产高等级商品的更深层次因素的注意。如果工资和其他成本较低，资本家就能迅速地生产并售出大量的消费品，这个资本家能够进而生产另外一种消费品。相反地，高工资成本的企业家会被迫增加机器设备和等待相当长的时间来谋求获利，而不能像生产消费品的企业家一样迅速地周转存货。

相关内容

20 世纪 30 年代，哈耶克对李嘉图效应所做的拓展是英国经济学家关于何为经济理论正确范式的争论的一部分。20 世纪 20 年代后期，伦敦经济学院的几位经济学家开始为奥地利学派所吸引，最著名的是莱昂内尔·罗宾斯（Lionel Robbins）。主要受罗宾斯的邀请，哈耶克去伦敦进行了访问，哈耶克的演讲激起人们浓厚的兴趣，致使他在 1931 年被伦敦经济学院聘请为系主任。在 20 世纪 30 年代早期，英国大部分杰出的青年经济学家都参加过哈耶克的研讨班。

伦敦经济学院的声誉直逼占据英国经济学理论最高地位的剑桥大学。20 世纪 30 年代，凯恩斯和他以前的学生丹尼斯·罗伯逊（Dennis Robertson）所领导的剑桥经济学派宣称继承了 20 世纪早期剑桥经济学派领导人物阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）和 A. C. 庇古（A. C. Pigou）的传统，而且不同意罗宾斯及奥地利学派的观点。

尽管有他们的抵制，奥地利学派范式在经济学领域几乎取得完全的胜利，除了影响了伦敦经济学院外，它还深深地影响了诸如阿尔文·H·汉森（Alvin H. Hanson）等许多美国经济学家，虽然汉森后来成为著名的凯恩斯主义者。第二次世界大战后著名的英国经济学家约翰·R·希克斯（John R. Hicks）在 30 年代早期证实了哈耶克效应及奥地利学派的理论。

伦敦经济学院和剑桥学派的争论导致了凯恩斯和哈耶克之间尖锐的个人矛盾。当凯恩斯的《货币论》（*A Treatise on Money*，1931）面世后，哈耶克在《经济学》（*Economica*）上写了一篇攻击性的书评。凯恩斯在《就业、利息和货币通论》中进行了反击从而引起了全世界的关注，他的方法取代了哈耶克方法所处的中心地位并且他不再追随马歇尔和庇古。哈耶克受到的支持一夜之间消失了，甚至连他的学生比如卡尔多也在文章中对他进行挑战。罗宾斯是少数几个没有转变成为凯恩斯主义者的学者之一，但是他也在 50 年代时更加靠近了凯恩斯主义。

哈耶克对凯恩斯的挑战的回应是微弱的。李嘉图—哈耶克效应虽可以部分地看成是对凯恩斯的回应，但其没有直接涉及《就业、利息和货币通论》，而且哈耶克也拒绝详尽地评论凯恩斯的著作。在他的理论魅力不断减弱时，哈耶克放弃了大部分关于经济学理论的更深入的研究工作。哈耶克在经济理论方面最后的著作是《资本纯理论》（*The Pure Theory of Capital*，1941），书中结合李嘉图—哈耶克效应详尽地阐述了生产结构学说。

参考文献

Hayek Friedrich A. von. *Profits, Interest, and Investment*. London: Routledge & Kegan Paul, 1939. 包含了对李嘉图—哈耶克效应的基本表述，这是他对奥地利学派的经济周期理论的发展，他重点强调了生产的结构并提出了

"哈耶克三角"。

——. "The Ricardo Effect." *Economica* 9 (May, 1942): 127-152. 文中哈耶克针对卡尔多和其他人的批评做出了辩解。他详细阐述了单个的公司是如何做出投资的决策的，特别是在利率变化时如何对高等级和低等级商品做出不同选择。

1391

——. *Studies in Politics, Philosophy, and Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1974. 哈耶克捍卫了李嘉图—哈耶克效应。他的学说已经被他的对手几乎完全地误解。这篇文章也许对于普通读者来说是关于这个问题的最好的入门性材料。在奥地利学派的经济周期理论中提出该效应并没有受到太多的关注。

Kaldor, Nicholas. "Professor Hayek and the Concertina Effect." *Economica* 9 (November, 1942): 359-382. 文中，他对哈耶克关于李嘉图效应的说明进行了无情的嘲笑。哈耶克的观点认为消费的支出将减少就业，卡尔多认为这与实际相悖，因为按照这种效应理论，这将产生周期性的扩张和紧缩，而这是不合乎常理的。

Mises, Ludwig von. *Human Action* Chicago: Henry Regnery, 1966. 米塞斯是奥地利学派经济学的主要支持者并且是哈耶克的导师。但米塞斯认为哈耶克效应应该被摈弃，因为对机器设备投资的增加未必会促进生产力。所以该效应并不是奥地利学派经济周期理论的正确部分，而且该效应将导致米塞斯所反对的"强迫储蓄"的产生。

Rothbard, Murray N. *America's Great Depression*. Princeton, N. J.: D. Van Nostrand, 1963. 该文对奥地利学派经济周期理论进行了详尽的阐述，它是了解哈耶克所做贡献的必不可少的文章。它对米塞斯和哈耶克在银行信贷扩张的观点上的差异也进行了讨论。罗斯巴德（Rothbard）支持米塞斯的主张，即李嘉图—哈耶克效应并非是奥地利学派理论的一部分。

Schumpeter, Joseph A. *Business Cycles*. New York: McGraw-Hill, 1939. 该文对哈耶克效应进行详尽的阐述，强调了劳动力和机器设备这些要素价格的差异是如何影响生产方法的选择的。熊彼特是经济周期理论的权威人士，他支持该效应但反对奥地利学派经济周期理论。他虽然是奥地利国籍，却是瓦尔拉斯主义者，他并不是很支持奥地利学派，而且经常与哈耶克的观点相左。

Zamagni, Stefano. "Ricardo and Hayek Effects." Oxford Economic Papers supp. 36 (November, 1984): 135-151. 作者强烈支持哈耶克对卡尔多批评的反驳，并强调流通时间在解释该效应时的重要性。哈耶克考虑了商人如何进行投资的决策，这涉及获得新技术所需的时间；而卡尔多错误地认为机器设备是可以立刻获得的。

互参条目

The Austrian School of Economics，奥地利经济学派；Business Cycles，经济周期；Capital Goods and Investments，资本品和投资；Interest and Interest Rates，利息和利率；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Ricardian Economics，李嘉图主义经济学；Reasons for Unemployment，失业原因；Unemployment and Demand Stimulus Policies，失业和需求激励政策；Unemployment Fluctuations，失业波动。

比尔·德莱尼 (Bill Delaney) 著

周 瑾 译

李长英 校

RISK
风　险

1392 **经济学类别**：一般经济学

研究领域：企业融资和投资；经济理论

风险是投入到一个项目或一项投资的资产遭受损失的可能性。它同收益率一样是判断项目和投资价值的两个主要标准之一。当资本用于生产性用途时，风险更是不可避免的。

主要术语

分散化、多样化（DIVERSIFICATION）：通过投资于几个不同的项目从而减少风险以避免不必要的收益损失。

企业家（ENTREPRENUR）：承担着商业风险的企业组织者。

套期保值（HEDGING）：采取补偿性和抵消性的行为减少风险。

保险（INSURANCE）：一种通过损失共享来对付纯风险的保护性方法。

无风险收益率（RISK-FREE RATE OF RETURN）：没有风险的投资收益率，相当于美国短期国库券收益率。

风险管理（RISK MANAGEMENT）：保护商业资产和盈利能力免遭意外风险损失。

风险倾向（RISK PROPENSITY）：投资者的冒险意愿。

标准差（STANDARD DEVIATION）：为测度投资或项目的风险程度而对变量预期值采用的统计方法。

综　述

任何一个期望获利而把资源投入到生产性用途的人都承担着风险。在一个不确定的世界中，期望的收益未必能实现而突如其来的损失却有可能发生。风险可以被高额的收益率所补偿。如果经济损失的几率较大，那么投资者需要高额的预期收益来补偿其可能的损失。为了吸引投资者，相对无风险的投资收益率应该较低，而高风险的投资必须有较高的收益率。也就是说，为了诱使投资者进行风险投资，必须对其给予一定的补偿。比如，无风险国库券的收益率是10%，其价值在到期日时是购买价的1.1倍。再如，石油钻探获得一倍于成本的利润和损失一半成本的机会相等，则其平均收益率为2（获利时收益）乘以0.5（获利概率）加上0.5（损失时所剩资本）乘以0.5（损失的概率），等于1.25。多出来的15个百分点（1.25－1.1）可以被看做必要的贴水，以补偿投资者承担的石油钻探的损失的风险。这种计算方法就是期望值法或预期收益法，它是每个可能的结果与其对应概率乘积的总和。

损失可用两种方法来衡量。本金损失意味着投入资本的减少，投资机会损失则意味着资本被占压而不能进行更有利的投资，后者是衡量损失的最普遍的方法。公司投资100万美元进行工厂扩张计划并在一年内共获得106万美元。它并不承受本金的损失，但相对于年收益率为10%的国库券的投资，前者丧失了多赚40 000美元的机会。

从经济学上看，诱导投资者投资的收益和项目的风险之间存在很直接的关系。大多数人有较低的风险倾向，他们愿意规避风险和确保资产得到预期的增值。风险倾向取决于个人或公司承担损失的能力和潜在收益的边际效用。财富很少的人和储备资本很少且缺乏现金流的

组织难以消化损失，因此即使潜在收益很高，他们也倾向于避开风险。上述风险类型是投机性风险，它与预期收益同在。在金融市场，供给和需求决定的潜在收益会诱使投资者承担某一特定水平的风险，这两者之间的关系就是风险收益率。给定市场确定的特定风险水平，具有更高潜在收益的投资项目是更好的选择。

1393

商业损失也会来自火灾、水灾等灾难性事件。相对于投机性风险，这种只会造成损失而不会带来盈利的风险被称为纯风险，例如火灾就是一种纯风险，它可以通过保险来防范。如果可以得到历史数据并用之来测度事件的纯风险，那么就有可能确定损失概率，这样就可以通过保险来防范损失。另一方面，投机性风险却是不可计算和不可投保的，但可以通过分散化、套期保值等金融工具实现风险最小化。比如，通过购买各种各样不相关的投资实现分散化。虽然这些投资都有可能遭受损失，但是它们同时遭受损失的可能性却很小。投资者也可以通过购买一些对同一些经济因素发生完全相反的变化的投资工具来平衡风险，例如，贵重的金属和普通的股票、某些外币和美元等。通过这种办法，一种投资的损失可以被另一种投资的收益所抵消。虽然这在降低风险的同时也减少了收益，但是，当一个个体由于商业的需要而被迫选择高风险项目时，这些方法是很有价值的。

应　用

企业家承担着各种各样的投机性风险，包括预期收入未必会实现的收入性风险，公司现金不足和未必会收到到期时需归还给公司的现金的流动性风险，过期或价格变动而使库存品贬值的库存风险，还有未必会收到消费者因得到商品和服务应付款项的付款风险。在外国经营时，企业家还会面临汇率、税收变化的风险，政府政策改变的政治风险以及战争和国际关系紧张的风险，甚至还有在外投资被外国政府征用的风险。

当公司发行股票增加资本金时也将部分风险转移给了承购人和投资者，投资者预期股票的价值和所得的股利将会补偿商业的不确定性风险，同时他们承担着通货膨胀侵蚀投资资金的购买力以及可能存在更有利的投资机会的风险。

债券比普通股票安全一些，因为发行者有优先偿还债务本金以及利息给债券持有人的法定义务。但是债券持有人仍承担风险。一种是利率风险。如果一个投资者购买了一种收益率为10%的债券，但是随后又有一种收益率为12%的债券，且到期日相同，那么这个投资者所购买债券的价值就较低，其在债券市场的价格也会较低。通货膨胀有类似效应，因为固定低利率的长期债券在高通货膨胀时期随着其购买力的降低而贬值。另一种是违约风险，虽然这种情况在质量合格的债券中不常发生，但是日益增加的高收益低质量垃圾债券使投资者面临着本息无归的违约高风险。贷款者如银行还面临着贷款不能被偿还的信用风险，因此贷款者必须评估借款者的财产风险即其资产变化的可能性，以决定是否贷出以及采用何种贷款利率，由此确保贷款安全。贷款者还必须评估借款者是否具备产生收益偿还贷款的能力的商业风险，以及借款者拒不履行金融义务的道德风险。

商人、贷款者和投资者只愿意承担实属必要的风险。他们尽可能地搜集信息从而减少因无知和不懂行造成的风险，评估每种投资的可能性以确保风险不会大于预期收益。这些程序就是鉴定和估计各种可选择行为所致盈亏机会的风险评估。鉴于风险有许多来源，风险评估技术分析这些来源的混合效应以对总体风险进行评估，它把总体风险与预期收益率相对照来决定何种选择是可接收和最优化的。

1394

决策树和模拟是用于评估大型项目总体风险的风险评估技术。决策树是决策顺序和各种可能的选择和结果的图形，通过对它的分析，可以评估非常复杂的项目的总体风险以及评估对某一事件的不同风险估计所引起的结果的变化。模拟是运用大型的计算机模型仿真真实世界的环境，关键因素和关系均用数学方法描述，这样无须在现实中做最终决定就可以测试各种可选行为所产生的状况。风险评估可以在做决

策之前进行。

风险是和由于不能预知未来事件而产生的不确定性相联系的。如果结果是可以预知的，那么就没有风险了，这就是“确定性决策”；如果有多种可能性结果而且不能事先知道哪种结果会出现，这就是“不确定性决策”；如果可以通过历史数据或专家的经验判断得出结果出现的概率，这就是“风险性决策”。标准差是用来评估投资或项目不可预测性程度的统计量，它测度的是各种可能结果与平均值的平均差异，所以高标准差意味高易变性和高风险，即有很大的可能性会偏离平均值。标准差可以从历史数据的追溯或经验判断的推断中得出，它通常被投资分析服务者用来表示易变性以辅助投资者判断风险。减少风险的技术也被运用于商业上，比如，类似于建造太空运输器的大型项目在最终期限前会遇到各种失败的风险，例如预算资源下未能完成的风险和未能达到所要求工艺性能的风险。而计划评估技术（PERT）等项目管理技术正被发展起来以评估和减少大型项目的风险。工程师把项目分成模块和子模块，每个子模块之间相互联系，一旦估计出完成子模块的时间，就可以得出预期完成整个项目的时间。这样就可以按照时间表评估成功完成总任务的概率，而资源也能够从不太重要的子模块转移到重要的子模块以减少项目延期的风险。

相关内容

承担风险的人们推动了经济进步，因为巨大的经济利益激励了他们的创新性和首创性，从而带来了更高的效率，并使他们投资新的创新型公司。在整个历史上，正是企业家不断进行着高风险投资从而刺激着经济进步，比如美国大部分铁路系统的建造就是由高风险债券融资的。风险和相应的酬金确保资本从稳定、成熟、低科技含量和有限增长潜力的工业转向高科技工业，形成未来经济发展的基础并增强国际竞争力。

经济系统中风险承受情况影响着财富分配。如果人们因希望获利而承担投机性风险，那么他们会由于提供社会所需资本而获得报酬并积累起财富。在一个私人不愿意承担经济风险和提供资本的经济系统里，政府不得不担当此责任，而企业家和私有者也就不能获得相应的酬金。

风险承受情况也能影响价格，因为成本会反映到价格上。一些经济学家认为消费者会承担风险酬金。风险承受者必然要求获得酬金以补偿他们的冒险，这就相对提高了新科技产品的价格。一旦新科技确定下来，需求和生产风险的减少使得供应者更愿意降低价格。

1395

实际上，随着美国经济的全球化，经营全球风险变得更为重要了。1973 年的石油危机就是政治事件和公司盈利性之间存在密切关系的充分证据，世界政治格局的改变在带来新的商业机会的同时也伴随着巨大的风险。因此，大型跨国公司已经组织专门职员评估政治风险以考察各种对外投资的价值。

评估并选择出那些具有最低风险和最令人满意收益率的项目，以及管理风险并最终减少风险的能力都是公司在未来全球经济中成功竞争的关键。

参考文献

Brealey, Richard A. *An Introduction to Risk and Return from Common Stocks*. Cambridge, Mass.: MIT press, 1969. 这是一本篇幅简短而优秀的书，它揭示了风险与股票价格之间的关系。书中精彩的讨论还包括资产分散化、风险与预期利润率关系以及如何运用标准差作为衡量风险的工具。它精彩地向投资者介绍了风险概念。

Cooper, Dale F., and C. B. Chapman. *Risk Analysis for Large Projects*. New York: John Wiley&Sons, 1987. 这本书对大项目的风险评估和管理进行全面的分析。这本 260 页的书是建筑经理以及评估大规模资本项目的有关人员的颇有价值的参考书。其中的讨论假定读者具有基本的概率知识，其参考文献包括非常丰富且实用的例子，如海上勘探、地下建设和原子能工厂设计。

Denenberg, Herbert S., Robert D. Eilers,

G. Wright Hoffman, Chester A. Kline, Joseph J. Melone, and H. Wayne Snider. *Risk and Insurance*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1964. 这本书是为刚入门的学生写的，这本经典的教科书为如何在保险行业应用风险的概念提供了一个全面的介绍。它很好地解释了基本的风险概念。其讨论的风险管理的应用不局限于保险行业，它对于普通读者来说更有价值。

Doerflinger, Thomas M., and Jack L. Rivkin. *Risk and Reward*. New York: Random House, 1987. 这是一本很流行的适合于普通读者的书。这本320页的书阐述了风险承担者在美国的经济增长和发展中所起的作用。该书包括很多著名公司的案例以及关于如何加强美国经济竞争性的政策建议。其参考文献包括众多的20世纪风险资本家的例子。

Kennedy, Charles R. *Political Risk Management*. New York: Quorum Books, 1987. 这是关于美国跨国银行和工业公司管理政治风险的报告，描述了众多公司是如何评估和管理政治风险的。其中的中东和波斯湾例子以及对通用汽车的风险管理方法的分析尤为深刻。这本书对于具备基本的跨国商业的知识、能够深入了解当前事物的人来说尤其珍贵。

Miller, Kavid W., and Martin K. Starr. *Executive Decisions and Operations Research*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1960. 这本书是关于如何运用数学方法辅助决策者进行决策的经典解释。这本446页的书里清晰地提出了支付矩阵的概念，以把风险评估整合到商业决策中，包括了许多生产、市场开拓和人事方面的案例，比较适合于商业决策学科的学生。

Samson, Danny. *Managerial Decision Analysis*. Homewood, Ⅲ.: Richard D. Irwin, 1988. 这本教科书是为高年级本科生和研究生而写的。书中包括分析大规模投资的例子．而对自动化评估风险方法感兴趣的读者将可以发现关于计算机分析决策树的讨论是全面、清晰而简洁的。该书要求读者具备基本的统计学知识。

互参条目

Decision Theory，决策理论；Discounting to Present Value，贴现；Entrepreneurs and Entrepreneurial Behavior，企业家和企业家行为；Marginal Utility，边际效用；Maximum Likelihood Analysis，极大似然分析法；Mean-Variance Analysis，均值—方差分析；Portfolio Theory，资产组合理论；Profit and Profit Theory，利润和利润理论。

大卫·洛曼（David Lohmann）　著
周　瑾　译
李长英　校

SAVING
储　蓄

经济学类别：货币和财政理论
研究领域：货币理论

储蓄代表那些没有被用于消费商品和服务的收入，它也可以用于积累货币财富或购买金融和实物资产。总的说来，储蓄等于投资品支出加上政府赤字和净出口。

主要术语

消费（CONSUMPTION）：任一时间内由最终消费者对商品和服务的购买。

赤字（DEFICIT）：任一时间内通过负债使得支出大于收入。

囤积（HOARD）：储存大量的现金。

中介（INTERMEDIATION）：储蓄者持有金融机构的短期债券而后者购买长期债务。

投资（INVESTMENT）：购买资本品（工厂和设备）以作为生产的工具。

储蓄（SAVING）：那些没有被用于消费商品和服务的税后收入。

综　述

储蓄对于每一个家庭来说就是那些没有被用于消费当前生产的商品和服务的税后收入，它有着各种不同的形式。一些人愿意把现金藏在家里，另一些人倾向于存在银行。那些愿意冒险的人也许会用他们的储蓄购买股票、债券和彩票，甚至购买工厂和设备开始做新的生意。最后还有些储蓄者会购买汽车、艺术品或房地产。

普通人常把除了现金储存外的任何形式的储蓄都当做投资，而经济学家只是狭义地把购买新近生产的资本品（例如工厂和设备）称为投资。按照后者定义，家庭储蓄的很少一部分才可被认为是投资。该定义的唯一特例是自有房屋，它被经济学家认为是投资，因为它为房屋所有者提供一系列的住房服务。

公司和政府也可能储蓄。政府税收收入大于财政支出的盈余就是它的储蓄。比如，美国的很多州和地方政府都存在财政盈余，该储蓄可能以购买联邦政府债券的形式存在。另一方面，联邦政府经常面临赤字而发行债券（部分债券被储蓄者购买），这就是“负储蓄”。公司在收入大于支出时也可能储蓄，这称为“留存盈余”。留存盈余被储蓄积累起来以备在下一期用于购买新工厂和新设备，这种公司储蓄就是投资。另一方面，保留收入也可能被用来购买金融资产，这种储蓄就不是投资了。

私人的储蓄未必直接用于投资，他们可以通过金融中介进行间接投资。比如，人们在银行定期储蓄而银行贷款给计划购买工厂和设备的公司，这时，银行就是储蓄者和投资者之间的中介。然而，不能保证储蓄会以该种方式用于投资，比如家里储藏的现金就不能成为投资资金，即使存入银行的钱也未必会被贷给投资者，如银行购买政府债券或为公司的合并融资，这些都不能直接增加投资。

然而，储蓄和投资之间确实存在联系，尽管在只考虑个人储蓄行为时这种关系并不明显。总的说来，所有的收入必定来源于人们的支出。也就是说，支出决定收入。这样，公司、家庭、政府的支出产生了它们的收入，总支出的各部分是消费、投资、政府购买和减去进口的出口

(或净出口)。每种形式的支出都会被一些经济主体获得并变为收入，收入接着又用于消费、储蓄或缴税。

消费支出必定等于收入中用于消费的部分，这样，投资加政府支出再加净出口就等于储蓄加税收。因为政府支出减去税收收入就是赤字，所以投资加政府赤字支出和净出口等于储蓄。因此，被储蓄的那部分收入只能由除去消费品开支的其他开支所产生。

应　用

对于个人来说，其储蓄有些可以直接或通过金融中介间接地进行投资，但有些永远不会进行任何方式的投资。总的来说，投资和储蓄之间必定有某种因果关系，投资支出产生可以用于储蓄的收入，而部分储蓄会直接或间接地为已经进行的投资融资。由于储蓄只能由投资支出产生，那么必须有不依靠储蓄的暂时性资金为投资融资。解决问题的关键是金融系统的短期信贷，它向投资项目提供资金支持直到其自身能够产生储蓄，这时投资者可以出售长期债券给储蓄者而用这些收益清偿金融系统的短期信贷。一旦储蓄者拒绝购买这些长期债券(比如他们愿意把现金塞在床垫下)，那么这些长期的债务将不得不被卖给金融机构。

财政赤字和净出口也一样能够产生非消费性收入——收入储蓄。虽然财政赤字一定会产生等量储蓄，但是储蓄者却未必愿意购买政府债券。一个拥有巨大贸易盈余（出口大于进口）的国家必然会具有非消费性收入储蓄，因为出口商品不能被国内人口消费。

虽然个人可以通过减少支出来增加储蓄，但此种方法对于社会却行不通，社会只能通过增加非消费性项目的支出来增加储蓄。这个“节俭悖论”也许是宏观经济学上最难也最令人迷惑的问题。假如人们把90%的收入进行消费而把其余10%的收入作为储蓄，当其中的一部分人（“节俭”的人群）决定只消费收入的80%而储蓄20%时，支出减少使得那些原先从消费支出获得收入的人们的处境变坏而被迫削减其消费（按照减少后的收入的90%）和储蓄（按照减少后的收入的10%）。

因此，当某个群体削减消费时，另一群体的收入也下降并不得不减少消费和储蓄，即最初消费的减少对于整体经济有着“乘数效应”。最后的结果是总收入会下降到这样一个水平，在该水平上收入减少的人所削减的储蓄恰好等于“节俭”的人们最初增加的储蓄。这样，人们会奇怪地发现试图减少支出以增加储蓄的办法并不能导致总储蓄的增加。对于个人而言，只要收入不减少，支出减少必使其储蓄增加；而作为经济整体，更多的节俭行为会减少支出和收入而最终减少储蓄。

只有除了消费领域外的其他领域的支出增加才会使储蓄增加。上面提到的那些“节俭”的人所减少的消费量如果能够恰好被投资、政府赤字或净出口所弥补，那么其自身的收入就不会下降，其他群体的收入和储蓄也不会减少。

“节俭悖论”反过来也成立。如果某群体消费增加而储蓄减少，则其他群体的收入和储蓄将增加。这样，任何更奢侈的行为都不会减少总储蓄，只有减少投资、政府赤字或净出口才会导致此后果。个体消费和储蓄的决策对总体储蓄水平没有影响，即使全体消费者做出同样的选择。

如果在节俭的同时不增加投资、政府赤字或净出口，经济将萎缩而收入和支出水平将下降。这样的社会被认为“过度储蓄”，即使由于“节俭悖论”储蓄并未增加。这样的社会将伴随着较高的失业率和较低的生产能力利用率。可能解决这种困境的办法有两个：增加消费而不再那么节俭（这将增加消费支出、就业和收入，但不会影响总储蓄水平），或增加投资、政府支出或净出口（这将增加储蓄和收入）。

在投资、政府赤字支出和净出口基础上再加上适当节俭的消费水平就会产生足够的总需求，这会使经济处于充分就业和生产能力被充分利用的状态，这种情形下的储蓄被称为“最优储蓄”，但在现实生活中却很少实现。这并不奇怪，因为社会上每个人做出的储蓄、消费和投资决策的总和要恰好等于最优水平确实是很困难的。

相关内容

以前经济学家关注的是储蓄超过或低于投资的可能性，然而在约翰·梅纳德·凯恩斯(John Maynard Keynes)的《就业、利息和货币通论》(*The General Theory of Employment, Interest, and Money*, 1936)出版后，他们认识到投资必定会产生等量的储蓄。一些经济学家接着关注被创造的部分储蓄是否是"非自愿"而不是"自愿"的，比如一个公司可能通过转移消费品生产资源来增加投资，虽然这有利于增加家庭收入，但是这些家庭因为可消费的商品数量的减少不得不增加储蓄。

在大规模战争中，政府把所有资源调动起来用于战争品的生产，这时经常会出现非自愿性储蓄。增加投资和政府支出就会减少消费品生产的近乎充分就业的情形通常难以实现，相反，上述支出的增加常常导致收入增加，这又会增加对消费品的购买并使其增产。更进一步，即使转移消费品生产资源来进行投资的确引起"非自愿性储蓄"效应，这种效应可能也只是暂时的，因为投资品生产的增加会提高生产力水平进而导致消费品生产的扩张，即使现在投入到消费品生产的资源更少。

对总储蓄水平的关注集中在两个领域：第一、经济学家不像以前那样关注储蓄而是试图确定总需求水平（消费加投资加政府支出再加净出口）是否足以保证充分就业；第二，他们还关注储蓄持有的方式。如果人们更愿采取保留现金的形式，公司就很难获得长期资金进行投资。这时只能提高利率以吸引储蓄，但是这又迫使公司放弃投资计划，这必然会增加失业，导致经济停滞和生产率增长速度放缓。

信用的发展使投资者可以通过短期贷款而不是通过储蓄数年积累足够的资本来进行生产。当投资支出创造收入和储蓄时，投资者就可以出售公司的长期债券给储蓄者并利用该收入清偿短期贷款。但很多储蓄者并不愿意承担长期债券的风险，这时就必须发展金融中介，它们出售短期债券（比如储蓄存款单）给储蓄者而买进投资者出售的长期债券。这时，金融中介在储蓄者和投资者间所起的作用减少了储蓄者的风险并为贷款者提供比起没有它们时更低利率的贷款。这就刺激了投资者增加投资，从而提高了收入和储蓄水平。

参考文献

Adams, F. Gerard, and Susan M. Wachter. *Savings and Capital Formation*. Lexington. Mass.: Lexington Books. 1986. 这是一本关于储蓄和投资关系的经典著作，着重于研究资本积累。

Blecker, Robert A. *Are Americans on a Consumption Binge? The Evidence Reconsidered*. Washington, D.C.: Economic Policy Institute, 1990. 该书对美国 1990 年以前 20 年的储蓄情况进行了最为细致的分析。作者发现整个国家的储蓄率确实在下降，但他把这归因于公司工厂和设备的加速折旧和贸易赤字。

Bosworth, Barry P. "There's No Simple Explanation for the Collapse in Saving." *Challenge* 32 (July/August, 1989): 27-32. 这是《挑战》(*Challenge*)上系列文章之一，它考察了美国 20 世纪 80 年代储蓄率的下降。遗憾的是，博斯沃斯(Bosworth)（像大多数的非经济学家一样）混淆了私人行为和整个经济的行为，因此把储蓄的不足归因于"过度消费"。

Hendershott, Patric H., ed. *The Level and Composition of Household Saving*. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1985. 这是一本论文集。这些文章分析了不同群体的家庭储蓄倾向。其中的一些文章非常适合非经济学家阅读。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1964. 该书对凯恩斯理论做了经典的说明，并解释了为什么消费决定收入和投资决定储蓄。该书对于非经济专业者也许较难。

——. "The Process of Capital Formation." In *The Collected Writings*. Vol. 15. 2d ed. London: Macmillan, 1987. 在这篇文章中，凯恩斯解释了为什么储蓄必然和投资相等，

1399

为什么投资必然决定着储蓄和投资是如何获得融资的。

Lipsey, Robert E., and Helen Stone Tice, eds. *The Measurement of Saving, Investment, and Wealth*. National Bureau of Economic Research Conference on Research in Income and Wealth 52. Chicago Press, 1989. 这是偏重于技术性的作品系列的一部分。作者们考察了对收入和财富进行测度时各个方面的问题。他们也分析了在测度储蓄时所遇到的问题，这将会吸引那些对技术细节感兴趣的人。

Nordhaus, William D. "What's Wrong with a Declining National Saving Rates?" *Challenge* 32 (July/August, 1989): 22-26. 这是《挑战》上系列文章中的一篇，它考察了20世纪80年代美国的低利率情况。诺德豪斯(Nordhaus)认为消费必须减少以增加投资，进而提高经济增长速度，在未来达到更高的生活水平。

互参条目

Budget Deficits and Surpluses，预算赤字和盈余；Credit，信用；Deficit Financing，赤字融资；Deficit Spending，赤字支出；Financing，融资；Loanable Funds and Loanable Funds Market，可贷资金和可贷资金市场；The Marginal Propensity to Consume，边际消费倾向；Creation of Money，货币创造；Multiplier Analysis and the Multiplier Principle，乘数分析和乘数原理。

L·兰德尔·雷 (L. Randall Wray) 著
周　瑾　译
李长英　校

SAVINGS AND LOAN ASSOCIATIONS
储蓄和贷款协会

1400 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

储蓄和贷款协会从普通公众那里接受储蓄并主要投资于住房抵押贷款。储蓄和贷款行业在鼓励储蓄上至关重要，并引导全国为住房融资提供资金。

主要术语

资产（ASSET）：拥有的任何有价值的物品。

资产负债表（BALANCE SHEET）：反映企业某一特定日期资产、负债、所有者权益等财务状况的会计报表。

无偿还能力（INSOLVENT）：债务超过资产且导致破产的情况。

利率差额（INTEREST-RATE DIFFERENTIAL）：储蓄和信贷行业与商业银行支付的利率之间的差别。

债务（LIABILITY）：欠下的货币。

贷款本金数量（PRINCIPAL AMOUNT ON A LOAN）：到期日必须偿还的贷款的票面价值，它同利息的偿还是分开的。

综　述

储蓄和贷款行业的最初的和最主要的目的是为中等收入家庭的住房建造和融资提供媒介，而争取拥有住房所有权的努力直接导致了该行业的巨大的发展。当代的储蓄和贷款协会(S&Ls)可追溯至早期的英国房屋互助协会，后者是英国工业革命的副产品，正如美国早期的S&Ls也是其工业革命的结果一样。随着工厂制度的出现，工人阶级的生活水平提高了，但问题也随之而来：整个家庭经常必须把全部的时间和精力都投入到新工作中，虽然工资提高了，但是家庭却缺乏时间和动力去建造自己的房屋。银行不愿意为此提供融资服务，潜在的购买者只好集体合作以有利于他们购买住房。

创立于1781年的伯明翰房屋互助协会是最早的S&L，是当时一群中产阶级寻求购房融资时采取的方法。他们的组织方式直接而扼要，只接受想为购房寻求融资的人们的储蓄，并且只贷款给协会成员。协会中的每个成员每月都交纳一定数量或是“份额”的资金给基金。基金增加到足以供得起一座房屋时将以贷款形式向成员提供融资。一旦购得房屋，其所有者不但每月都要归还贷款本金，并付上很少的利息，而且每月还要继续交纳基金的份额。在每个成员都已获得和还清住房贷款而且分配完基金的剩余部分后，协会将解散。

早期的房屋互助协会是互助组织，和当代S&Ls一样以购房融资为目的，但两者也有若干不同之处。一个主要的差异在储蓄与住房融资的关系上，早期协会的每个成员都被要求接受住房贷款，但当代被S&Ls所吸收的个人和商业储蓄可能只是在进行安全的投资而不是想要获得住房贷款。另一个不同之处在于当代S&Ls取消了它早期合约中的解散条款。早期协会在每个成员获得贷款后解散，但当代S&Ls有着永久股票计划的特征，只要能够盈利就继续经营，而没有规定解散的日期。

第二次世界大战结束后，S&Ls获得了空前的发展。1945年，它的资产仅为90亿美元，但到1985年已迅速增长超过1万亿美元，成为

除商业银行之外最大的金融机构。促使它快速发展的最主要的因素是房屋抵押市场的加速发展，尤其是在1949年《住房法案》（The Housing Act）被通过，把“给予每一个美国家庭体面的住宅和舒适的生活环境”确立为国家目标之后。

1401

第二个重要的因素是长期以来政府给予S&Ls的、其他金融机构不能享受的那些税收优惠政策。这些税收优惠政策可追溯到1844年的《威尔逊关税法案》（The Wilson Tariff Act），它规定对S&Ls完全免税，20世纪还有其他形式的税收优惠，从而使得S&Ls成为金融行业的主要成员。

另一个因素是“利率差额”，即S&Ls和其主要竞争对手商业银行付给储蓄者的利率存在着差别。20世纪整个50年代里，S&Ls支付的利率较高，但是，当60年代中期商业银行开始提供更有竞争力的利率时，政府又介入其中并通过设置最高利率的方法来帮助S&Ls。S&Ls的优势在于其法定最高利率略微大于对手，所以它能够通过支付给储蓄者更高的利率吸收更多的储蓄。正是由于上述各种因素，S&Ls从一些很小的房屋互助协会成长为金融行业的主要成员。

应　用

S&Ls是住房融资和储蓄的专门机构，它们倾向将其大部分业务集中于一个小的区域，并主要从事个人储蓄和抵押贷款两种活动。同其他金融和非金融公司相比，S&Ls的主要不同之处是资产负债表，其表中主要资产是房屋抵押贷款，负债是储蓄和定期存款。

在大多数情况下，它们都是从个人储蓄账户中获得资金发放房屋抵押贷款，并要求贷款者在20年或40年里逐月还清本金和利息。除了运行费用外，所剩的利息将被作为机构所有者的利润。

S&Ls的日常运行非常简单——吸收储蓄并发放给需要住房融资的人。只要其贷款利率略微于高存款利率，它们就能盈利并继续经营，这也是从第二次世界大战后到1979年大部分时间里所发生的情况。并非所有的S&Ls在这期间都实现了盈利，每年平均有5家破产，但就一个平均而言拥有5 000家企业的行业而言，这样的破产率已经很低，并不能掩盖整个行业的繁荣。

虽然该行业繁荣多年，但潜在的危机在于其资产负债表两边不一致的资产到期日。一方面，资产收益主要来自于长期房屋贷款，其到期日为40年；另一方面，成本一栏主要是短期个人（定期和储蓄）存款。只要长期贷款利率不变而短期存款利率上升，S&Ls到期日的不匹配就潜伏着危机。这正是20世纪70年代末高通货膨胀时期S&Ls所面临的问题。在经济稳定时期（20世纪70年代以前），大部分S&Ls用低息房屋贷款作为它们主要的资产来平衡资产负债表。一般来说，储蓄率的提高能被新的较高利率的贷款所抵消。然而面对如此庞大的长期住房贷款规模，前后利率变化如此显著，使得S&Ls不可避免地会遭受巨大的损失。到了80年代，大部分S&Ls入不敷出。8%～9%的贷款利率和10%的存款利率导致很多S&Ls破产。1982年问题泛滥，超过250家的储蓄和贷款机构破产——比过去30年破产的总数还要多。

1402

为了帮助S&Ls应对困难，1982年国会通过了《甘恩—圣哲曼法案》（The Garn-St. Germain Act），该法案大规模地放松了对储蓄和贷款行业的管制。这部法案授予了储蓄和贷款机构发放短期商业贷款和消费贷款的权利，同时允许储蓄和贷款机构在更大的范围内转移资产以调节资产和负债的到期日。同时这部法案创造了两种新的可调整利率的储蓄账户来吸引储蓄。通过这些工具，新的短期资产收益更能适应市场利率的变化。

新自由主义政策被经济学家看做规避失败的唯一途径，然而到20世纪80年代结束时，这种政策被证明是灾难性的。S&Ls积极发行有吸引力的贷款并自愿承担更多的风险。到1983年，除了房屋抵押贷款之外，S&Ls还发行了消费贷款、办公建筑贷款、公寓贷款、风车贷款和大量其他非住房类型的贷款。80年代初，S&Ls还发行过非常受欢迎但极具风险性的兼并、开发和建设贷款（ADC），这类贷款允

许 S&Ls 与投资开发商分享项目收益。然而，由于没有经验，再加上粗心大意和上当受骗，数千笔 ADC 贷款沦为呆坏账，从而导致很多 S&Ls 破产。1984 年，繁荣一时的全国储蓄和贷款行业进行了彻底的改革。可调整利率抵押贷款、商业贷款、消费贷款和 ADC 贷款等概念都成为这个综合产业的一部分，然而正是它们导致了美国历史上最严重的一次金融危机。

相关内容

20 世纪 70 年代以来，S&Ls 成为美国所有金融机构里发展最迅猛的一员。在此时期，S&Ls 克服了无数的困难并成长为一个资产上万亿美元的产业。这在一定程度上源自于产业的多样化和创新，并且还得益于 1980 年以来的各种金融扶持政策，这改变了 S&Ls 的原有特征。然而在最初的 100 年里，S&Ls 的活动几乎完全局限于住房建设的融资。

20 世纪 80 年代早期，短期储蓄利率比房屋抵押贷款利率平均高两个百分点。截至 1982 年，S&Ls 的数量以每天一个的速度在减少。这就促使联邦政府通过了《甘恩—圣哲曼法案》。该法案允许 S&Ls 经营短期高风险贷款业务。但是很多风险贷款并没有达到预期目标，这导致 S&Ls 资产价值大幅度下跌。资产价值下降而负债保持不变或成本增加，使得很多储蓄和贷款机构无力偿债或者破产。定期和储蓄账户是由联邦存款贷款保险公司（FSLIC）承保的，因此储蓄者因认为他们的私人储蓄由政府担保而不关心 S&Ls 的财务状况。随着越来越多的 S&Ls 倒闭，FSLIC 迅速萎缩并于 1986 年底破产。

1988 年，大部分政府官员最终承认为了拯救储蓄和贷款行业，征税在所难免。当时估计需征收 300 亿～400 亿美元来挽救储蓄和贷款行业。然而到了 1990 年这一估计数额接近 1 500亿美元，如果再加上利息支付，可能需要征税 3 500 亿～5 000 亿美元。

新的储蓄和贷款行业与持续了一个半世纪的旧的储蓄和贷款行业有很大不同，因为后者唯一的职能是实现美国人的拥有房屋所有权的梦想。现代 S&Ls 为房屋建造、房地产开发、个人贷款和一系列其他项目融资，其资金不仅来自于储蓄账户，还来自于各种各样的新型票据。这就需要更多复杂的方案解决问题。如何寻找这些解决方案是现代储蓄和贷款行业和每一个纳税人共同面临的挑战。

参考文献

Brumbaugh, Dan R. *Thrifts Under Siege: Restoring Order to American Banking*. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1988. 该书探讨了储蓄机构的危机以及它对金融系统安全的威胁。作者深刻地阐述了对不良储蓄机构的保护性措施将威胁到经营良好的机构的生存。他也详细地讨论了恢复美国的金融秩序所需要的短期和长期措施。

1403

Fabritius, Manfred M., and William Borges. *Saving the savings and Loan: The U. S. Thrift Industry and the Texas Experience, 1950—1988*. New York: Praeger, 1989. 这是关于储蓄和贷款行业历史的最好的书之一，作者着重按照时间顺序描述了这一行业在不同的经济环境下的行为。作者还以得克萨斯州特许的储蓄和贷款行业改革模式为例阐述了它是如何改革和重塑得克萨斯州和全国的储蓄和贷款行业的。

McInerny, Ralph, and Evan Oppenheimer, eds. *Savings and Loan*. New York: Macmillan, 1990. 该书将使读者对 20 世纪 80 年代的储蓄和贷款行业有深刻的了解。其中的一个论题是该行业的前途——是被放弃，还是得到救助。该书逻辑结构清晰，论述精辟。

Watts, Tim J. *Nonbank Bank: Regulating Credit Unions, Savings and Loans, and the Other Thrift Institutions*. Monticello, Ⅲ.: Vance Bibliographies, 1989. 该书帮助读者分辨不同储蓄机构的差异，并对金融机构所必须遵守的法规和制度做了深入的分析。该书结构合理，并给出了许多关于储蓄机构管制的知识。

Woerherde, Walter J. *The Savings and Loan Industry: Current Problems and Possible*

Solutions. Westport, Conn.: Quorum Books, 1984. 沃尔赫德（Woerherde）是20世纪80年代早期最先指出储蓄和贷款行业所存在的问题的人之一。他提出了各种解决方案并预言性地警告说，如果不及时采取措施，整个行业将面临一场财务危机。

互参条目

Depository Institutions，存款机构；Financing，融资；Housing Economics，住房经济学；Thrift Institutions，储蓄机构。

M·曼弗雷德·法布里修斯
(M. Manfred Fabritius)　著
保罗·梅森（Paul Mason）
周　瑾　译
李长英　校

SAY'S LAW
萨伊定律

经济学类别：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

萨伊定律是由19世纪法国经济学家让-巴蒂斯特·萨伊（Jean-Baptiste Say）提出的观点。萨伊定律表述的是，在给定条件下，一个自由市场经济总是趋向于保持充分就业并处于商品与服务既无过度生产也无生产不足的状况。萨伊定律长期以来一直是有关自由市场和政府计划的辩论的焦点问题。

主要术语

总需求（AGGREGATE DEMAND）：全社会购买各种商品和服务总的能力和需求。

总供给（AGGREGATE SUPPLY）：全社会对各种商品和服务总的生产。

繁荣时期（BOOM PERIODS）：呈现出高生产水平和低失业率的经济波动。

经济周期（BUSINESS CYCLES）：一国经济指标如生产水平、就业、价格水平及利率的主要波动。

古典经济学（CLASSICAL ECONOMICS）：较早的一派经济学思想，其成员提倡自由市场，主张限制政府的作用。

反周期政策（COUNTERCYCLICAL POLICY）：政府通过控制政府支出、税收和/或货币供给来使经济周期的影响最小化的努力。

均衡（EQUILIBRIUM）：商品和服务的供给数量与需求数量相等的一种稳定的市场状态，这种状态意味着一个不变的价格。

充分就业（FULL EMPLOYMENT）：只有正在接受培训和更换工作的工人处于失业状态时的失业率，一般认为在5%～6%之间。

市场（MARKET）：商品和服务的供给方与需求方之间互相作用的动态过程。

衰退和萧条（RECESSIONS AND DEPRESSIONS）：呈现出生产水平下降和高失业率的经济波动。

综　述

萨伊定律依赖于一个经济的“必要的对称”，即萨伊（Jean-Baptiste Say，1767—1830）发现的一个人只能在他（她）的收入范围内形成对商品和服务的需求。而收入——无论是付给劳动者的工资、付给土地所有者的租金、付给机器（经济学家称之为资本品）所有者的利息，还是企业家（那些发现经济机遇并组织商业投资的人）得到的利润——只能通过生产商品和服务得到。因此，对产品的需求来源于对产品的供给。这一般被描述为：“供给本身创造需求”。

然而这种供需关系并不必然对任何一种具体的产品都成立，理解这一点是非常重要的。萨伊定律针对的是总体经济而非经济的某个方面。比方说，对汽车的需求并不仅仅来源于汽车行业从业者的收入，也就是汽车的供给。事实上，任何职业的人都可能需要购买自己的汽车。相反，汽车业（或其他行业）从业者的收入也会被用来购买诸如食品、服装、房屋、教育、娱乐等各种商品。萨伊定律提出，对商品和服务的总需求来源于商品和服务的总供给。

因此，在给定条件下，需求必须等于供给。经济学家把这种情况描述为总供给等于总需求。

在现行的价格水平下，只要总供给和总需求相等，经济就处于一个均衡状态。如果总需求大于总供给，价格就有上升的趋势；如果总供给大于总需求，价格就有下降的趋势。过度的总需求表明经济处于一个繁荣时期；而过度的总供给意味着衰退或萧条。萨伊定律常被解释为表明自由市场经济不会存在繁荣或衰退时期的理论，也就是说，自由市场经济不存在经济周期。两位最具影响力的经济学家卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）和约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）都是这样解释萨伊定律的。事实上，萨伊定律认为资本主义经济没有表现出周期性波动的内在趋势。从长期上讲，所有购买力的来源是生产（供给本身创造需求）。然而，有些经济学家认为，在短期内如果每一美元的收入没有立即转化为一美元的产品需求，也就是说如果有人储蓄其部分收入的话，那么萨伊定律就会无效。

1405

亚当·斯密（Adam Smith）、詹姆斯·穆勒（James Mill）、大卫·李嘉图（David Ricard）、约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill）和萨伊本人等所谓的古典经济学家们承认，如果储蓄突然增加，一个立竿见影的后果就是总需求的减少，而这可能把国民经济推入衰退的深渊。生产会开始下降而失业率会上升。但是他们认为，在所有的具体市场都处于均衡状态并且完全没有政府干预的条件下，这些状况很快会导致产品价格、利率和工资率的下跌。较低的产品价格能刺激消费者的需求；较低的利率会诱使企业家们上马新的投资项目；而较低的工资率会促使雇主们雇用更多的工人。综合起来考虑，这些因素意味着生产的增加、失业率的下降和收入的增加。简而言之，对充分就业和总均衡状态的任何违背从宏观上讲都只会是暂时的和微小的。这种认为具有这样的自我更正机制是自由市场经济典型特点的论断是萨伊定律的核心。

毫无疑问，对萨伊定律最有影响力的批评是由凯恩斯提出的。这种批评主要认为上述的价格、利率和工资率的效应常常不发生作用。凯恩斯和他的追随者们（被称为凯恩斯主义者）提出：首先，有一些行业表现出一定程度的垄断力量，面对衰退时，这些行业并没有感受到任何降低价格的竞争压力。其次，即使在衰退过程中利率下降了，这也不一定会刺激更多的商业投资，因为对产品的需求也下降了。最后，由于工会的广泛影响，尽管存在失业的可能性，但人们可能也不愿接受较低的工资。简而言之，凯恩斯主义者们认为自由市场经济并不能自动更正。因此，他们主张政府应该采取反周期政策来纠正他们认为的这种深层次的市场失灵。

应　用

评价萨伊定律是非的一个很好的方法是分析一个经济体比方说美国经济的表现。人们注意到美国经历过主要的经济周期。然而这一事实并不能说明萨伊定律无效，考察这些经济周期是否发生在无政府干预的情况下才是更重要、更深刻的问题。人们应该记住萨伊定律是一种有条件的表述。它指出，在所有具体市场都均衡并且无政府干预的条件下，一个自由市场经济总是趋向于保持充分就业时的生产水平。萨伊定律的另一种含义则是，如果市场过程受到重大的干预，那么经济就可能偏离充分就业状态。例如，如果在衰退和萧条期间工资率和价格不允许下降，且/或税收负担增加，且/或反竞争的商业行为被许可，那么萨伊定律表明接着会发生严重并持续的危机。

在美国历史上，这种危机最严重的要数从1929年到1949年的大萧条了。很清楚，大萧条可能被认为是对萨伊定律的严峻的考验。对于美国人民来说，那是一个真正的悲惨时期，失业率在最糟糕的时期内（1932—1935）徘徊在20%～25%之间。事实上，失业率在1939年仍然高于17%，在1940年还几乎是15%。然而我们必须要问的是，大萧条的根源究竟是市场体制还是政府。长期以来，传统的观点认为自由企业是大萧条的原因，但是我们必须考虑到一些相关的事实。首先，一些知名学者如诺贝尔经济学奖获得者弗里德里希·A·冯·哈

耶克（Friedrich A. von Hayek）提出 20 世纪 20 年代的“繁荣”和 30 年代的“崩溃”都是由美国联邦储备体系（美国的中央银行）实施的对货币和信用的政府管制引起的。他们指出在 1921 年至 1929 年间货币供给增加了 61%，这可能造成了对交易的人为刺激，而且可能助长了股票市场的普遍投机行为。当货币供给的增长在 1929 年中期开始下降时，这些经济学家认为公众信心开始下降，投机者开始恐慌，从而引发了 1929 年 10 月 24 日的股票市场崩溃。然而在那个时期，美国经济还没有开始萧条，只是衰退而已。有观点认为——最著名的是美国经济学家米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）——把美国经济推向萧条的关键因素是美国联邦储备体系在 1929 年到 1932 年间把货币供给连续减少了 35%，这使得从 1930 年 12 月开始，无数公司倒闭，大量银行破产，失业率飙升。

1406

上述货币管制的可能危害只是问题的一部分。根据古典经济理论，为了重新达到充分就业，降低工资率是必须的。然而在一些核心行业里，面临衰退时，工资率却不允许降低。早在 1929 年 11 月，赫伯特·胡佛总统（Herbert Hoover）就开始召开行业领袖会议。这些会议的目的是要求这些雇主们不要降低工资率以实现经济复苏。胡佛成功地使几乎所有参加会议的行业领袖们都顺从了他的意图。出席会议的行业有铁路、汽车、轮船制造、钢铁、化学、石油、住宅建设及公共设施。因此，这些美国的核心产业由于政治压力而奉行了萨伊定律的捍卫者们所认为完全错误的政策。

正当衰退开始加重成为萧条时，美国政府于 1930 年 6 月制定了《霍利—斯穆特关税法案》（The Hawley-Smoot Tariff Act），对一些外国进口商品课以重税（包括糖、小麦、亚麻种子、棉花及棉纺织品、羊毛及羊毛纺织品、牛及乳制品、兽皮、皮革、鞋类、农药、装饰陶瓷、手术器械、手表机件等）。这部法案有两个主要后果：第一，它大大提高了许多美国人的生活成本（在一个价格本应下降的时期）。第二，它引发了一场贸易战。这场贸易战导致国外市场对美国商品（尤其是农产品）需求的下降。农产品海外销售量的下降加速了农场的破产，同时也导致了许多把大量资产贷给农民的乡间银行的破产。

一些经济学家认为另外一些政府举措加剧了经济萧条。1932 年出台的《收入法案》（The Revenue Act）大大增加了美国公众的税收负担，最高税率由 25% 上升到了 63%。免征额降低了，公司和产业税上升了，新增了礼品税、汽油税和汽车税。头等邮件的邮资也从 2 美分涨到了 3 美分。此外，1933 年颁布的《农业调整法案》（The Agriculture Adjustment Act）授权成批销毁庄稼和处理家畜，来试着控制这些产品的供给从而抬高它们的销售价格。1933 年的《国家复兴法案》（The National Recovery Act）把一些行业置于政府机构的直接控制之下，该机构的任务是设定价格（高于市场价格）以及监管生产。据估计，这项法案把营业成本（可能还有生产价格）提高了 40%。

萨伊定律的反对者们针对大萧条的上述解释提出了不同的看法。例如经济学家约翰·肯尼斯·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）提出大萧条是由企业对股票经纪人贷款的增加、美国收入分配的不平等、运作不良的行业协会、薄弱的储蓄结构及国际收支失衡引起的。这次危机之所以如此严重和持久，据说是因为两种现象：第一，价格、工资率和利率并不一定像凯恩斯所说的那样需要进行调整以恢复均衡。第二，就失业的规模来说，胡佛政府和罗斯福政府执行的福利计划太有限了。

关于大萧条的成因和萨伊定律的有效性的争论还在继续。然而有一点似乎是清楚的：至少早至 1929 年的秋天起就有了政府对市场过程的系统干预。萨伊定律的捍卫者们把这一事实视为对定律成立条件的破坏，因此，他们拒绝接受大萧条驳斥了萨伊定律的说法。而萨伊定律的批评者们则把干预视为政府对混乱和非均衡的市场体系的必要反应，因此他们把大萧条视为萨伊定律的终结。

相关内容

人们所知的萨伊定律的一系列相关的原理

是在 19 世纪早期作为方法论出现的，这种方法整合了各种古典经济学的观点。它既阐释了市场体系的活动，也成为市场应该尽可能地自由而政府应该最大限度地被限制——放任主义或者古典自由主义的看法——这种信念的理由。这种哲学观点在托马斯·杰斐逊（Thomas Jefferson）的格言"管得最少的政府是最好的政府"里体现得淋漓尽致。而公平地讲，纵观整个 19 世纪，无论是萨伊定律的有效性，还是自由放任的政治经济体制，在西方世界都得到了广泛的拥护。

1407

因而萨伊定律和自由放任的资本主义制度有着密切的联系。萨伊定律提出，在没有政府干预的情况下，一个市场经济总是趋向于自我更正的，也就是说，它总是趋向于恢复到充分就业的状态。如果这是真的，那么政府没有任何合理的经济角色可扮演了。政府要做的只是限制和保护财产权以及保护居民们不受暴力和欺诈行为的危害。因此，如果萨伊定律有效的话，那么自由放任的制度看起来就是最适宜的选择。如果萨伊定律无效的话，那么为了保持经济平稳，政府干预（反周期政策）就既是必需的也是合意的。

经济学家们关于萨伊定律有效性的激烈辩论经过了两个时期，每个时期都持续了大约四分之一个世纪，而且都涉及了每一个杰出的经济学家。第一次这样的辩论开始于 19 世纪 20 年代，那时萨伊定律的批评者们诸如托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）、西蒙·德·西斯蒙第（Simonde de Sismondi）和詹姆斯·梅特兰（James Maitland）（劳德代尔伯爵）挑起了经济学家萨伊、李嘉图和詹姆斯·穆勒（James Mill）等对萨伊定律愤怒的维护。萨伊定律的维护者们赢得了那次辩论，萨伊定律作为一个被普遍接受的真理又存在了将近一百年。唯一不同意萨伊定律的任何观点的人就是马克思。

对萨伊定律的第二次主要的攻击开始于 20 世纪 30 年代，以凯恩斯为先锋。和凯恩斯一起的还有阿尔文·H·汉森（Alvin H. Hansen）、约翰·R·希克斯（John R. Hicks）、拉尔夫·G·霍特里（Ralph G. Hawtrey）和琼·罗宾逊（Joan Robinson）。而站在萨伊定律和自由市场的维护者立场上的是莱昂内尔·罗宾斯（Lionel Robbins）、丹尼斯·罗伯逊（Dennis Robertson）、路德维希·冯·米塞斯（Ludwig von Mises）和哈耶克（Hayek）。不过，凯恩斯和他的追随者们赢得了胜利，而萨伊定律遭到了抨击。

在之后的 40 年间，萨伊定律一直是主流经济学家们嘲笑的对象，直到 20 世纪 70 年代中期，凯恩斯主义本身也开始受到批评。这场批评起于凯恩斯曾经提出过的一国经济要么经历繁荣价格上升，要么经历衰退（或者萧条）价格下降的观点。而在 20 世纪 70 年代，美国和其他国家开始出现滞胀（衰退伴随着价格上升），许多经济学家开始质疑凯恩斯主义范式。这种质疑重新导致了对萨伊定律的兴趣和支持。

参考文献

Anderson, Benjamin M. *Economics and the Public Welfare: A Financial and Economic History of the United States, 1914—1946*. Indianapolis: Liberty Press, 1979. 这是对从第一次世界大战到第二次世界大战期间美国经济史的一个冗长（将近六百页）且全面的回顾。主要关注的是对美国有影响的国内外的货币和财政问题。作者也从理论角度简要地讨论了萨伊定律及约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）对它的批评。

Hazlitt, Henry. *The Failure of the New Economics: An Analysis of the Keynesian fallacies*. New York: D. Van Nostrand, 1959. 一本非常不同寻常的书。作者对凯恩斯的研究提出了逐章甚至几乎是逐句的批评，并且对萨伊定律进行了含蓄但是英勇的捍卫。此书可能对任何读者都是有益的。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Macmillan, 1936. 对萨伊定律最有影响的批评。该书的写作风格有时相当混乱，但是这是 20 世纪经济学的最重要的研究之一。应该事先提醒读者的是，可能会经常感觉

到凯恩斯对自由企业的公开轻蔑。

Rothbard, Murray N. *America's Great Depression*. Kansas City, Mo.: Sheed & Ward, 1975. 该书对自1921年到1932年的事件做了一个很好的综述。为了建立一个合理的框架来分析这些事件，作者首先介绍了他关于经济周期成因的理论。该书是关于历史详情的一笔财富，对事件之间的联系做了清晰地解释。此书对大学生和非专业人士都比较适合。

Sowell, Thomas. *Classical Economics Reconsidered*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1974. 对于古典经济学派主要观点和主张的一个简短（152页）但极好的概述。作者对古典经济学从社会哲学和技术分析方法两方面进行了讨论。适合于大学生。

1408

——. *Say's law: An Historical Analysis*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1972. 现代对萨伊定律的权威研究。作者把定律的条件性本质阐述得非常充分清楚。该书的主要焦点在19世纪萨伊定律的拥护者和批评者之间的对立上。面向的是专业人士，但是对大学生也有用。

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Business Cycles，经济周期；Capitalism，资本主义；Classical Economics，古典经济学；Depressions，萧条；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Laissez-Faire, Laissez-Passer, and the History of Liberalism，自由放任、自由通行和自由主义的历史；Macroeconomic Models，宏观经济模型。

拉里·J·希克里斯特 (Larry J. Sechrest) 著
陈 菲 译
李长英 校

SECOND BEST
次　优

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论

次优的概念是指，假如在某些特定情形下不可能达到最佳的结果，而次优的方案通常并不能最大限度地接近最优方案，而是同等程度地偏离各种条件下的最优。这是一个一般性的陈述，对所有的社会科学都适用。而它对经济学特别是公共政策和福利分析领域更是有着某些重要的意义。

主要术语

配置效率（ALLOCATIVE EFFICIENCY）：是指资源的使用或分配是以一种能精确地反映并平衡购买者的偏好和所需要的商品的生产价格的方式进行的。

竞争（COMPETITION）：指市场上有大量的卖者和买者以及充分标准化的产品使得任何个体卖者或买者都没有控制商品价格的力量，以及除了他们愿意付出或接受的价格之外不存在对任何特定卖者或买者的偏好的状态。

外部性（EXTERNALITY）：是指与一种商品的生产或消费相关的表现为收益或者成本的一种效应，这种效应被既非该商品的生产者也非其消费者的第三方得到，并且第三方得不到补偿或者无须对此进行偿付。

模型（MODEL）：是关于整体某些方面或部分的简化形式，省略了大部分细节，为达到当前的目的只关注关键环节或者必要特征。

最优化（OPTIMIZATION）：在一个给定的体系中，根据其他的变量来使一个变量的数值最大化的方法，比如一个公司为达到利润最大化而决定其最优的产出水平和价格的方法。

技术效率（TECHNICAL EFFICIENCY）：在最佳的生产方式下对给定的投入或生产资料的使用或利用。从会计学方面说，就是在给定可用资源的条件下达到尽可能低的单位成本或平均成本。

综　述

次优的概念建立在这样一种观念上，即由于一些原因，想要达到满足经济效率严格标准的资源配置方式是不可能或者不可实现的。然而传统的经济学模型是有效率的均衡模型，如果效率标准被剔除了，这些模型也就剩不下什么了。在存在阻止达到最优方案的约束的情况下，次优理论为找到满足其他公认标准的解决方案提供了一些方法。

次优的概念曾经被一个经济学家称做“未知山脉的峰顶”，因为它看起来相当于为了可行性而对最优化的观点的直接抛弃。显然，只有当最优结果无法达到的时候次优方案才是合意的。而事实上次优是一个非常乐观的概念，因为它为寻求不符合教科书上模型的完美而优雅的条件的现实经济问题的可操作和可行的解决方案提供了希望。举个例子，在完全竞争市场、产品的生产和消费没有外部性、所有消费者都面临相同的需求函数或者存在其他限制条件的情况下，如果目标是设计和实施对私人设施进行价格管制的公共政策，知道价格可能并不十

分有用。然而在一些情况下，人们经常使用一些包含以上条件的简单模型来决定最优价格和产出量。次优概念的基础是对达到最优结果的困难性的认知，它涉及在给定真实条件的情形下，来描述和定义如何达到次优的可能结果。

次优的观点一般应用于具体的情况，指的是一系列具体的环境。一些经济学家提到第三优（third best）的概念，指的是寻找符合一些非常普通的条件而且能被应用于任何具体情形的决策方法。第三优的概念虽然更加远离了最优模型，但是，能够用于制定要达到的标准。在相当多的情形下，如果应用第三优的观点对市场进行指导，那么根据公认的标准，平均结果要比非调控的市场更好。由于次优解决方案和决定方法相对于简单的最优模型给出的简单规则来说太复杂了，所以第三优方案可能还是很重要的。而事实上，由于次优方案可能太复杂了以至于它们很难被转化为可行的政策，所以所能达到的最多只是一系列宽泛的指导方法。

1410

应　用

次优概念应用的两个主要领域是一般均衡分析和福利经济学。

传统的一般均衡模型描述了一个市场体系在特定的相当严格的条件下是如何自动实现经济有效的资源配置的。由亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）首次提出的“看不见的手”的模型，对市场体系的运行方式进行了深入的分析。但是鉴于达到其最优方案所必须满足的约束条件，它对于公共政策来说并不像一份指南那样管用。最早提出的表明传统的竞争模型是如何以及为何产生非最优结果的正式理论之一把讨论的焦点集中在产品的标准化问题上，并且提出，尽管产品差异在一般均衡中导致了技术和配置的无效率，但是对于消费者来说，产品差异引起的产品的多样化的价值可能比效率扭曲的成本更大。但是这一理论的问题在于“可能”这个词。我们没有办法事先知道是否收益会比成本更大。

然而只是简单地说明一个包含产品差异的市场均衡在社会意义上可能和一个没有差异产品的完全竞争均衡一样合意并不十分有用。在存在阻止达到最优方案的约束——这里指的是产品的差异和由此而来的无效率——的情况下，次优的概念涉及如何在给定的情形下形成一套决策方法来使得社会福利最大化。

次优的概念应用得更广的一个经济问题是垄断力量的存在。微观经济模型很清楚地表明，只有当所有的市场都是完全竞争市场的时候，个体卖者和买者的自利市场行为才会自然地导致资源配置的经济有效。广为接受的观点是：在该体系中，任何市场的任何卖者或买者所具有的市场势力——也就是影响市场价格的能力——都会导致资源配置的扭曲并产生相对无效率的均衡。在这一情形下，次优概念表明，一般来说，次优的方案并不能最大限度地接近那个难以实现的最佳结果的竞争条件，从经济效率标准的基础上来说，这样做也不是必要的。换句话说，在尽可能多的市场上引入尽可能多的竞争并不是必须的。可以证明，所有的市场上卖者和买者具有相等的垄断力量的情形下的结果和完全竞争市场下得到的结果是一致的——完全竞争市场不过是所有的卖者和买者的市场势力都相等并等于零的一种特殊情形。但是在相同市场势力的情形下还会产生一些其他的后果，所以平等地分配“相互抵消”的市场势力的方案只是次优，不如零市场势力方案。经济有效的分配只是许多可能方案中的一种。上述情形中的社会问题是给政策制定者们设计一套决策方法，以保证在许多可能结果中，我们想要的结果会出现。

例如，一个拥有大量工人但只有一个雇主的劳动市场——存在大量工人意味着该市场在工人一方是完全竞争的——可以证明，这种情形下决定的就业和工资水平都会比雇主方面也是完全竞争市场所决定的低。在这种情况下，通过组织该市场上的所有工人成立一个工会就可能达到次优的方案，该工会被授权可以为工人做所有劳动市场上的决定，但不能强迫工人去工作。在这种所谓“双边垄断”的情况下，一个可能的结果——在一些现实的假设下可能是一个可行的结果——就是其就业和工资率可以和竞争市场的相同。这里的问题和刚才提到

1411 的一样，就是要设计一套使得经济有效的结果——或者其他社会需要的结果——更为可能的决策方法。

相关内容

次优理论是对经济学的一个较新的补充，也是对传统的有很多严格条件的竞争模型的反应的一部分。当经济学家们面对着这个世界根本不符合理论模型要求的条件这个困难事实时，他们有两个选择。他们中的大多数传统地选择了无所谓的立场，认为真实世界的情况并不妨碍模型的假设，因为模型仍然可帮助我们更好地推测和预知这个世界。另一种选择就是摒弃建立在竞争条件上的优雅模型，完全忽略这些模型的指导而在即兴的基础上来研究重要的经济问题。次优理论提供了第三个困难得多但是潜在地更有用的选择。在给定自然或者人为约束的特定情形下，次优方案的观点可以满足一些公认的标准。

次优观点背后隐藏的另一种含义是，对把严格定义的经济效率作为简单的经济行为最优化模型中的唯一标准感到不满。简单的经济行为最大化模型忽视了除经济效率之外所有的标准，尽管得到了关于这一标准明确的结果，却使模型对于其他标准而言一无所用。如果其他衡量部分或全部市场体系性能的合理标准被认可，那么传统模型的结果就会变得不明确了。在给定的约束条件下，次优观点把其他变量的公认水平包括进来作为目标变量的约束条件，然后寻找能使体系尽可能和目标变量接近或者使多个目标实现可接受的平衡的决策方法，这样就将上述模糊性纳入了分析之中。

参考书目

Athanasion, L. "Some Notes on the Theory of Second Best." *Oxford Economic Papers* 18 (March, 1966): 83-87. 探讨了次优理论的一些特殊方面，但是在表达上用了非常专业的术语。

David, Otto A., and A. B. Whinstion. "Welfare Economics and the Theory of Second Best." *Review of Economic Studies* 32 (January, 1965): 1-13. 考察了次优理论在关于经济福利的一些具体问题上的相当专业的应用，同时也对一些一般的规则在特殊情况下的应用进行了讨论。

Lipsey, R. G., and Kelvin Lancaster. "The General Theory of Second Best." *Review of Economic Studies* 24, no. 1 (1956): 11-32. 次优理论方面的经典参考文献。有一些表述相当专业，但对于有兴趣的非专业读者来说，其中一般的论述还是可以理解的。

Ng, Y. K. "Towards a Theory of Third Best." *Public Finance* 21, no 1 (1967): 1-15. 是对次优理论的一种扩展，致力于为一般情况而不是特殊情况提供决策方法。这些方法考虑到了阻止达到最优方案的约束条件，而这些最优方案一般来说会产生社会希望的结果。

Scherer, F. M. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 2d ed. Chicago: Rand McNally, 1980. 产业组织理论领域的一本主要教科书。第2章中在一般均衡和福利经济学的新旧理论的背景下，对次优理论的主要问题进行了很好的讨论。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Competition: Perfect vs. Imperfect，完全竞争和不完全竞争；Efficiency，效率；Equilibrium: General，一般均衡；Externalities，外部性；Models: An Overview，模型综述；Monopolies: Regulation，垄断管制；Regulation and Deregulation，管制和放松管制；Welfare Economics，福利经济学。

菲利普·R·福伯斯 (Philip R. Forbus) 著

陈　菲　译

李长英　校

SECURITIES PRICING
证 券 定 价

1412 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：企业融资和投资；货币理论

债券的价格反映了预期在未来支付给债券持有者的现金流的现值。对于投资者来说，有一些计算这些未来现金流的现值的方法。

主要术语

债券（BOND）：由公司发行的一种可公开交易的债务工具，代表着债务工具持有者对该公司的贷款。

普通股（COMMON STOCK）：代表对一个公司股份所有权的金融工具。

违约风险（DEFAULT RISK）：借方不按合同规定偿付贷方的风险。

股利（DIVIDENDS）：用公司利润对股票持有人进行的支付。

现值（PRESENT VALUE）：在当前按照一定的利率进行投资、产生未来收益的金钱。

系统风险（SYSTEMATIC RISK）：证券的收益对市场变化的敏感程度。

综 述

证券的价格反映的是个体投资者通过持有证券获得的预期未来现金流的现值。未来获得现金流的现值是指按照特定利率投资并可以产生未来现金流的当前货币。考虑到现在无法使用，未来现金流就要为损失的投资机会（利息收入）乘上一个贴现因子。为了给证券确定合适的价格，预测未来现金流的大小并对折算未来现金流规定一个合适的利率是很必要的。这种股票和债券的估价方法在金融文献里被称为贴现现金流模型。

假设债券的发行者在未来对债券持有者进行支付时不违约，那么预测支付给债券或债务工具的持有者的现金流还是相对简单的。债券在其期限内每半年支付一定的利息，到期年支付面值或者本金。到期年是向债券的持有者支付现金流的最后一年。由于利息支付时间表、面值和到期日都在债券的发行者和持有者签订的合同中做了详细的规定，所以预测未来支付给债券持有者的现金流是很容易的。

然而预测支付给普通股持有者的未来现金流就要困难得多了。普通股的持有者以每季接收股利的形式从发行普通股的公司那里得到现金流。普通股一经卖出，其持有者就可以得到持续的未来现金流。

由于股利是从公司的利润中支付的，所以公司的利润代表了可以支付给股票持有者的潜在股利。所有未被支付给股票所有者的股利都被划为公司的保留资金，用来对新的商业机会进行投资。公司保留资金投资的成功或失败都会在未来收入从而未来股利（现实的或潜在的）上表现出来。因此，普通股的价值取决于预期未来收益，因为预期未来收益体现了未来潜在的现金流。这表明在任何一个时间点上，普通股的价格都应反映出未来收益的增长。

股票的股利是在它们被发行的当年由公司的董事会决定的。在预测现金流时推测董事会未来的行动是很困难的。股票未来的销售价格是完全未知的，因而普通股的投资者们为了预测未来的现金流必须进行广泛的分析。由于预

测股票持有者的未来现金流比较困难，所以我们通常认为普通股票是比债券风险更高的投资工具。

一旦股票或债券的未来现金流被预测出来，选择一个合适的贴现因子对于确定证券的潜在价格就非常重要了。由于贴现因子体现了现在投入到风险相当的金融工具上以期获得未来现金流的货币的利率，因此用来确定贴现因子的利率应该是对于现金流的风险来说大小适当的利率。

在评价风险时，美国国库券——由美国联邦政府发行的债券——被认为是最安全的投资工具。美国国库券被公认真正无违约风险，也就是说，几乎不存在联邦政府不按规定支付现金流的可能性。这就意味着美国国库券的利率要比其他债务工具都要低，因为投资者们不必承担违约风险，因而政府也不必对其做出补偿。其他债务工具如公司债券的利率通常来说都比较高，因为公司经常破产并且经常在支付利息或本金时违约。总而言之，投资者持有高风险的金融工具时必须有较高的利率作为补偿。

债券评级机构如穆迪（Moody's）、标准普尔（Standard & Poor's）按照违约风险把债券分为不同的类别。只要知道了债券的信用等级，每日发行的金融出版物如《华尔街日报》（*The Wall Street Journal*）就会给出不同等级类别债券当前利率的信息。这样，当一个债券所有者使用贴现因子去计算预期未来现金流的现值时，他就可以使用一个根据风险调整的合适的利率了。

在美国，普通股通常比债券风险高还因为在清算公司股权和分配资产时，破产法给予了公司债券持有者比股票持有者优先的权利。由于风险上的差异，普通股用来折算未来现金流现值的利率应该比债券要高。我们在计算预期未来现金流的现值时可以以资本资产定价模型（CAPM）为指导来确定合理的收益。一种股票的系统风险是指其对整体股票市场波动的敏感程度。如果一种股票不随股票市场的整体波动而波动，那么它就没有系统风险。

根据 CAPM，一种无系统风险的股票应该拥有和无风险证券如美国国库券一样的预期收益，而一种随着股市的轻微波动而波动剧烈的证券拥有较高的系统风险以及远远高于无风险债券的预期收益。根据 CAPM，一种股票的预期收益应该等于无风险债券如短期美国国库券的预期收益加上系统风险因素和若干种股票的市场组合的收益的乘积。

大体上讲，用来折算未来现金流的利率应该等于美国国库券的当前利率加上为补偿投资者承担该证券被评定的风险而必需的额外部分。这种利率的差别反映了额外的违约风险或系统风险。

应　用

证券定价的原则可以用来阐明债券价格和利率之间的关系。当利率上升时，债券的价格（债券持有者能获得的预期现金流的现值）下降。债券价格之所以下降是因为用来计算贴现因子的利率上升了。利率的上升表明要产生同样的预期未来现金流而必须投入的现有资金少了。因而，债券的价格就降低了。如果利率下跌了，那么债券价格就会上升，因为未来现金流的现值升高了。总而言之，债券价格和利率是反向相关的。

关于违约风险和债券评级的概念也有其现实应用。当一家评级机构降低了某一公司或政府债券的信用等级时，该借债者发行的债券就被分到更高违约风险的级别里。结果这些债券就必须承担更高的利率以及随之而来的价格的下跌。因此，信用级别的改变对公司或政府的借债成本有巨大的影响。

预测普通股不确定的未来现金流和选择合适的风险调整的贴现率的复杂过程已经被许多投资银行和经纪公司为了日常的使用而简化了。要估计普通股的现值，未知的关键点之一就是该公司未来的收入。为了预测未来的收入，许多分析师简单地假设收入会永远按照一个不变的比率增长。在这种固定增长的假设下，很容易计算出未来可能支付的股利。这种固定增长假设对于一个运行良好的成熟的公司来说是合理的。

然而对于一些公司来说，上述固定增长的

1413

1414

假设是不切实际的。新成立的公司最初很可能拥有一个较高的收入增长率，之后增长率可能会下降。20 世纪 70 年代和 80 年代在加利福尼亚的硅谷出现的高新技术公司就是这类公司的一些例子。许多这种公司在它们刚成立的时候拥有显著的收入增长率，但是当它们的市场在 20 世纪 80 年代成熟之后，它们的收入增长率就有了明显的下降。对于这种公司来说，许多分析师会在开始的一些年内假设一个较高的固定收入增长率，在那之后再假定一个较低的固定收入增长率。此外，许多投资和经纪公司使用一些考虑到公司生命周期的不同阶段增长率不同的分析方法。计算机软件使得用这样复杂的方法预测未来收入变得相对容易。

最后，普通投资者还有许多可用的方法来计算股票的系统风险，以确定一个合适的风险调整的利率。例如，可以在许多图书馆看到的《最新价值曲线服务》（*The Value Line New Issues Service*）就提供最新的对交易频繁的普通股票系统风险的历史分析。对系统风险的度量，一般用 β 表示，通常用前 3～5 年的每周或每月股票回报数据来计算。许多经济学家和金融分析师试着预测标准普尔综合指数的变化，再用其预测来描述整体市场组合的不可预测的收益。因此，对风险调整利率的估计可以用短期国库券的当年收益加上预期市场收益和 β 的乘积来计算。

相关内容

证券定价理论作为金融经济学的一个分支随着第二次世界大战后经济学的发展也有了相当大的发展。威廉・夏普（William Sharpe）、默顿・米勒（Merton Miller）和哈里・马科维茨（Harry Markowitz）由于其创造性的研究在 1990 年获得了诺贝尔经济学奖。他们的研究把单一证券的潜在风险和其预期收入明确地联系在了一起。这些诺贝尔经济奖获得者从 20 世纪 50 年代开始的研究建立了正式的数学模型如 CAPM，该模型把高预期收益和高系统风险联系了起来。

在 20 世纪 60 年代和 70 年代间 CAPM 的概念框架成了经济学的惯用方法。投资者们承担高风险必须得到高收益的补偿。CAPM 同时也建立了这么一种观点，即投资者们只在乎系统风险——证券的收益对市场波动的敏感程度。除系统风险之外的其他风险都可以通过持有多元化的资产组合来予以消除。由于这些风险通过投资者自己投资多元化的努力都是可以避免的，因此市场不会为可避免的风险而补偿投资者。只有系统风险不能通过投资多元化消除，所以在 CAPM 框架下，这是投资者得到补偿的唯一风险。因此根据 CAPM，证券定价中的风险调整利率只反映系统风险。

在 20 世纪 80 年代，CAPM 的习惯性做法在学术圈里开始遭到金融经济学家们的攻击。套利定价理论（APT）的支持者们，如斯蒂芬・A・罗斯（Stephen A. Ross），指出证券市场上的收益不只反映了系统风险。他们通过复杂的数学公式表明了证券收益反映了多种因素而不是系统风险一种。但是很不幸，套利定价理论没能识别出这些具体的因素，也没能说明证券收益变动的具体原因。套利定价理论究竟是否具有实际应用的意义还有待观察。

最后，第二次世界大战后许多关于证券定价理论的文献都假定投资者们使用可获得的信息去理性地预测未来收入和股利的增长。这种观点在市场效率的概念中有所反映。在市场效率的概念里，证券价格反映了公开可获得信息。如果市场是有效率的，那么投资者们就不能钻市场的空子；因为证券的价格能立即反映新的信息。然而，在学术圈里争论还在继续，因为许多经济学家相信并非所有股票价格的波动都是对某一公司基本信息变化的简单反映，他们认为心理状态和跟风行为也可以使市场波动。如果市场被证明是无效率的，那么对普通股票价格的分析就必须超出传统的框架，因为贴现现金流分析框架包含的定价原则隐含着这样的假定，即股票价格反映关于未来收入和经济前景的基本信息。

1415

参考书目

Brealey, Richard A. *An Introduction to*

Risk and Return from Common Stocks. 2d ed. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1983. 该书提供了一个关于衡量普通股系统风险的很好的介绍，适合大学生阅读。

Graham, Benjamin, David L. Dodd, Sidney Cottle, and Charles Tatham. *Security Analysis*. 4th ed. New York: McGraw-Hill, 1962. 该书是证券定价研究领域的名著。专业的分析人士也参考这本书。对于普通读者来说既容易又合适。

Lorie, James H., Peter Dodd, and Mary T. Hamilton. *The Stock Market: Theories and Evidence*. 2d ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1985. 该书是对许多普通股估价相关原理的极好的介绍，其中包含对有效市场假设的不错的讨论。适合本科生使用。

Malkiel, Burton G. *A Random Walk Down Wall Street*. 4th ed. New York: W. W. Norton, 1985. 该书是对20世纪80年代关于股票市场研究的非常易读的讨论。这些研究涉及与股票估价相关的有效市场。适用于本科生。

Van Horne, James C. *Financial Market Rates and Market Flows*. 2d ed. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1984. 该书阐述了债权估价问题，表明了单一债券价格和利率之间的相反关系。适合有兴趣的大学生阅读。

互参条目

Discounting to Present Value, 贴现; Dividends and Dividend Policy, 股利和股利政策; Financing, 融资; Interest Rates: Nominal vs. Real, 名义利率和实际利率; Money, Credit, and Capital Markets, 货币、信贷和资本市场。

史蒂文·J·夏皮罗 (Steven J. Shapiro) 著
陈　菲　译
李长英　校

SHORT RUN AND LONG RUN
短期和长期

1416 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

经济活动和时间密切相关。因此，我们在经济分析中引入了短期和长期的概念来处理与时间相关的复杂问题。

主要术语

总有效需求（AGGREGATE EFFECTIVE DEMAND）：为能生产出来的所有产品寻找足够的买者以保证其销售的问题。

其他因素不变（CETERIS PARIBUS）：在经济学中使用的一个假定，表示除了某一特定的变量外其他变量都保持不变。

固定成本［FIXED（OVERHEAD）COST］：不随产出的变化而变化的成本；也就是一个公司即使当其产量为零时也会发生的成本。

一般均衡分析（GENERAL EQUILIBRIUM ANALYSIS）：研究一个经济体中的价格、产量和市场之间相互依存关系的方法。

收益递减规律（LAW OF DIMINISHING RETURNS）：产出的增加量最终会随投入的持续增加而下降的理论。

边际成本［MARGINAL（INCREMENAL）COST］：企业增加一单位产出而引起的总成本的变化。

局部均衡分析（PARTIAL EQUILIBRIUM ANALYSIS）：假设一个经济体中所有其他因素都保持不变，研究单个的孤立的市场中各种效应变化的分析方法。

生产函数（PRODUCTION FUNCTION）：描述在给定投入组合的情况下的最大产出的关系。

生产率（PRODUCTIVITY）：给定一单位投入能获得的产出值，例如一小时劳动能创造出的产出。

可变成本［VARIABLE（AVOIDABLE）COST］：直接随产出量的变化而变化的成本。

综　述

经济现象复杂且互相依赖——所有事件都依赖于其他事件并且互相决定。同时这些经济现象也是多变和不确定的。它们之间的相互影响需要时间。然而没有任何两种影响是以同样的速度发生的，这就使时间成为几乎所有的经济问题中的一个普遍因素。如何详尽地阐释这种在变化的环境下发生的适应和调整过程是经济学理论中的最大困难。设法把即时和局部的原因和效应（短期）与那些需要时间来完全和最终显示其作用的原因和效应（长期）清晰明确地区分开来是非常有价值的。也就是说，在短期内并非所有的因素都会显示其影响，而在长期内针对所有的变化都会发生完全的调整。

一些经济调整的进行只需相对较短的时间，而另一些则慢得多。然而本质上，长期和短期在时间上没有绝对的划分——一个问题中的短期可能是另一个问题中的长期。进一步而言，在真实世界中经济不是静止的。在给定问题得到解决之前又会出现其他的干扰因素（环境的冲击或变化）使其进程改变。然而在经济理论中，短期和长期的区别指的并不是钟表所示的

时间的变动，而是在其他因素不变的假设下，经济人适应变化了的环境所必需的时间。

从分析的意义上讲，短期和长期是有用的理论抽象概念。二者之间的主要区别在于，在短期内不考虑生产能力的变动，而在长期内需要考虑。因此在短期内，决策的目标是如何最好地利用现有的生产能力，而长期决策则要考虑如何在生产过程和生产能力之间做出选择。

具体说来，现有关于短期和长期的区别要归功于阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924），剑桥伟大的经济学家。他把长期和短期的概念明确地引入到了对供求关系的分析中。他划分了三个时期并提到了第四个时期：第一，暂时或极短期；第二，短期；第三，长期；第四，非常长久的时期。第一和第二个时期间的区分不是很有用。在价格理论中，第二和第三个时期间的区分引起了最多的关注。第四个时期当增长、创新、发明、技术和组织进程这一类事件发生时就成为确切的了。

1417 在第一个时期，一种商品的供给受到手中的存货或还在生产中的货物的限制。需求单方面决定价格。然而需求的增加只会引起价格的上涨而不会造成任何生产的增加。这时生产的增加是被排除在定义之外的。这种市场的一个很好的例子是拍卖品或不能贮存的易腐商品，不管买方提供什么价格，这些商品都必须卖出去。

在第二个时期，新的生产进入了我们的分析视野。然而生产者能对需求的增加做出反应的自由程度要受到现有的生产能力的制约。生产者们在其生产能力范围内最大限度地对增加的需求做出反应。在这个时期内，供给和需求之间的相互作用是决定价格的因素。其结果是供给得到部分调整，而需求的变化影响着对现有生产能力的利用率。然而，在这一时期，生产能力的规模是不可选择的，由定义知这种选择是在第三个时期进行的。

第三时期（长期）是一个足够长的时间段，可以在给定的技术条件下对需求做出任何需要的供给（包括生产能力）上的变动。也就是说，基本的生产技术是保持不变的。在这个时期内，企业可以决定进入或退出市场，它们也可以使不同的投入组合来满足需求，而不用受到现有生产能力的限制，但是要受到现有知识的约束。

相反，第四个时期长到整个生产技术领域都可能发生变化。也就是说，生产函数本身就是一个变量。

应　用

生产、成本、供给、需求和价格的决定都必须在具体的时间段内来考察。调整是需要时间的，考虑的时间越长，能够做出的调整范围越广，能做变量的经济值数目也就越多。经济人面临的选择是受约束的。决策的自由程度在长期内要大得多，而在较短时期内则受到相当程度的限制。一条普遍规律是：考虑的时间段越短，我们就要在需求对价格形成的影响上投入更多的注意力；而考虑的时间段越长，生产成本和供给对价格形成的影响就越重要。

在任何给定的时间段内，总存在一个特定的资本存量和特定的技术条件。具有特定技能的劳动力分布在不同的生产线上。资本存量在质量和数量上都在不停地改变，但在短期内变化并不大。因此，资本存量被假定为不变的。在这种短期内，产出的流量会随着对给定资本存量的利用程度的变化而变化，利用程度取决于雇佣劳动力的多寡。通过充分利用现有生产能力可以达到产出量的最大化，产出量在零到最大值之间变动。在短期生产能力一定的情况下，产出的波动受有效需求波动的调节。

在短期内，一家竞争企业对需求的增加做出的反应是通过加强对现有生产能力的利用来增加产量。换句话说，它将在给定的资本存量下使用更多的劳动、原材料及能源。于是，生产过程中投入的比例发生了变化。根据所谓的收益递减规律（或可变比例），其他因素不变的情况下，产出的增加量最终会随着投入的持续增加而下降。由这个规律可以推出，如果投入的增加能带来的产出的增加量越来越少，那么相应地多生产一单位产出所需要的投入量就越来越大。因此，每单位投入（如劳动）的生产率下降而边际成本上升。

在生产和相关成本分析中，区分固定投入和可变投入是很有用的。固定投入是指在给定的时间范围内不能增加或减少的投入。可变投入是指在相关时期内可以改变的投入。短期是指至少有一种生产资料是固定的时期，而长期是所有投入都是完全可以调整和改变的时间段。

相应地，在短期内成本分为固定的或可变的。固定成本与生产量无关，也就是在这段时间内即使该企业的产量为零也会发生的成本。可变成本直接随着产出量的变化而变化。它是在生产更多产出时成本的增量，相对地，也就是在生产较少产量时可以避免的成本。在短期内，一个企业的销售收入应该至少能补偿其可变成本。

1418

在长期内，所有的成本都是可变的。因此由定义可知固定成本为零。因为在长期内某一特定企业的规模也是可变的，所以生产资料可以组合的范围更广了，成本产出关系也不像在短期内受到那么严格的限制了。企业面对一个更大的选择范围，它可以从中选择能以最低成本生产特定产量的投入组合。

工厂根据需求情况的变化而对自己的生产成本和供给做出相应的调整和适应。在分析企业对市场情况的反应时，短期和长期的区别集中在这种调整和适应的自由程度上。

但这一切都太复杂了。经济存在于短期。决策在当前就要做出而且资本存量是给定的。然而这些决策的影响有短期的也有长期的。长期的变化发生在短期情况下。当资本存量不变时，产出、就业和价格的变化是短期变化。而资本存量、劳动力和生产技术的变化是长期变化。同样地，企业决策也可以分为短期的和长期的。短期决策影响给定资本的利用程度。例如，需求的增加会引起销售的增加并促使企业为了更新存货而加速生产。长期决策影响资本存量的规模和数量。投资也具有短期和长期的效应。在短期内，投资通过对已经被制造出来但还没有进入生产流程的资本品的支出来影响就业水平和工资—价格比率。在长期内，投资调节着经济增长率，如资本的积累、生产技术和生产率的变化。

相关内容

马歇尔关于短期和长期的区分是他局部均衡分析的一个必要的组成部分和明显的应用。他认为，在应用其理论时，一个最为关键的问题是在要考察的时间段内区别对待那些起主要作用的因素和其他那些可以忽略其作用的不变因素。需求（效用）和供给（生产成本）在价格决定上的相对重要性是一个有争议的问题，马歇尔用局部均衡方法澄清了这一问题。他用剪刀来打比方——要问价格是由需求还是由供给决定的问题就好像问是由剪刀的上片还是下片把纸剪开的一样。

尽管马歇尔研究出了分析短期的工具，但他的主要兴趣在长期上。约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）的《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*）是一本与马歇尔观点相反的书，但书中使用了马歇尔的方法。凯恩斯的理论是建立在马歇尔的给定生产能力的短期理论基础上的。凯恩斯分析了有效需求水平对现有资源利用的影响。米哈尔·卡莱茨基（Michal Kalecki，1899—1970）也分析了有效需求水平对给定生产能力利用的影响。然而他的理论更进了一步，把长期内的有效需求也考虑进来了。他把这看做对短期的扩展。

很多年来，局部均衡分析一直在经济学教学中占主导地位，其在传统经济学教科书的作者中影响仍然非常巨大。现代经济学的一次主要的分析方法的变革是被保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）称为“驱逐马歇尔的恶魔”的变革。在这次变革中，萨缪尔森的《经济分析基础》（*Foundations of Economic Analysis*，1947）和约翰·R·希克斯（John R. Hicks）的《价值和资本》（*Value and Capital*，1939）扮演了主要角色。里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras，1834—1910）的一般均衡分析和其他一些分析方法逐渐取代了局部均衡分析。在20世纪下半叶，理论的发展暴露出局部均衡分析的缺点和在应用上的局限性，以及它相对

于一般均衡分析的劣势。局部均衡分析可以被看做一般均衡分析的一种特殊情况。

短期和长期的相对重要性问题已经持续了很长时间，而且有可能在未来继续持续下去。对这些术语的意义和用法的阐释取决于作者信奉的是哪种经济学传统。它们的意义和用法同时也会因作者观察的经济规模的不同而不同（微观经济学或宏观经济学）。纵观历史，对经济问题持短期或长期视角的经济学家们之间一直存在着争论，这在公共政策问题上表现得尤其明显。坚持长期观点的经济学家们倾向于关注某一举措会在较远的将来造成的后果，他们把眼前的困难或利益看得比较轻。而那些相信短期公共政策的经济学家们则倾向于夸大短期内的利益而低估成本。

1419

参考书目

Feiwel, George R., ed. *Arrow and the Ascent of Modern Economic Theory*. London: Macmillan, 1987. 第1章讨论了一般均衡理论的发展，并且将之与马歇尔以及其他人的思维模式进行了比较。

——, ed. *Joan Robinson and Modern Economic Theory*. London: Macmillan, 1989. 在此书中，一些章节讨论了马歇尔经济学理论的发展和对其的批评，还讨论了如何在现代经济分析中引入时间概念这个棘手的问题。

Kalecki, Michal. *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge, England: Cambridge University Press. 作者1933年到1971年的有效需求理论中有关短期和长期的论文集。这些论文包括了有效需求对增长、波动以及生产能力的效应。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Macmillan, 1936. 凯恩斯主义革命是从马歇尔的一个学生那里起源的。这本书使用的是短期分析，但是包含了某些和长期有关的重要评论。

Kreps, David M. *A Course in Microeconomics Theory*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1990. 一本尤其注重一般均衡分析的有创新意义的教科书，包含了经济学理论的前沿发展。

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. 8th ed. London: Macmillan, 1920. 关于长期和短期问题最早的研究。

Robinson, Joan. *Economics Heresies*. New York: Basic Books, 1971. 关于价格、分配和积累等基本概念和问题的一本重要的书。

Samuelson, Paul A., and William D. Nordhaus. *Economics*. 12th ed. New York: McGraw-Hill, 1985. 经济学最权威的教科书之一，包含了在各种市场条件下对诸如生产、成本、供给、需求和价格决定理论非常清晰的讨论。

互参条目

The Chicago School，芝加哥学派；Classical Economics，古典经济学；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Marginalist Economics，边际学派经济学；Production and Cost Functions，生产函数和成本函数；Production Theory，生产理论。

乔治·R·菲韦尔 (George R. Feiwel)
艾达·费韦尔 (Ida Feiwel) 著

陈　菲　译
李长英　校

SHORTAGES
短　缺

1420 经济学类别：增长和发展

研究领域：消费者经济学；经济增长、发展与计划

短缺是指人们希望购买的产品的数量超过了供给的数量的情况。短缺通常在商品的价格低于市场出清价格或均衡价格时发生。虽然买者都希望能以这种低价格买到商品，然而他们中一些人却买不到商品。

主要术语

需求（DEMAND）：在各种不同的价格下，消费者愿意并能够购买的商品的数量。

效率（EFFICIENCY）：消费者愿意购买的商品数量等于市场上供给的数量时的情况。

均衡价格（EQUILIBRIUM PRICE）：使消费者愿意购买的商品数量等于供给者提供的数量从而产生经济效率时的价格。

公平（EQUITY）：经济上的公平，比如政府会为了让低收入消费者买得起商品而限定一个低于均衡价格的价格，这种结果就是公平。

市场（MARKET）：试图进行某种商品或资源交易的买方和卖方之间的相互作用体。

非价格配给（NONPRICE RATIONING）：当短缺发生时，现有的商品被以非价格因素为基础进行分配的现象。

最高限价（PRICE CEILING）：某种商品被政府限定的低于均衡价格的价格。

供给（SUPPLY）：市场上的供应商在各种不同价格下提供的商品数量。

综　述

当人们希望购买的商品数量超过了市场上供给的数量时，短缺就发生了。如果商品的价格可以自由变动，那么短缺会导致价格上升，从而解决了这个问题；如果价格是固定的，短缺会继续存在，有时还会变得更严重。虽然那些以低价格得到商品的消费者是受益了，但还有一些潜在的消费者不能够买到满意的商品。

市场由试图进行某种商品、服务或资源交易的买方和卖方组成，但是这些买者和卖者的经济动机却不同。越是低价格，需要商品的买方购买商品的愿望就越强烈。这个需求规律显示了价格与消费者需求数量之间的反向关系。供给行为则遵循相反的方式。随着价格上涨，生产者为了得到更多的利润总是希望提供更多的商品。类似地，低价格将减少供给量。这样就形成了价格与供给量之间正向变动的关系。不过，也会存在这样一个价格使得消费者愿意购买的商品数量等于生产者愿意出售的数量，这个价格就叫做市场出清价格或均衡价格，是经济效率的象征。如果价格比均衡价格高，生产者提供的商品数量就会高于消费者想购买的数量，从而产生过剩。如果价格比均衡价格低，消费者想购买的商品数量就会多于生产者提供的数量，从而产生短缺。如果价格不固定，过剩会促使价格下降，短缺则会促使价格上升。

如果价格是灵活浮动的，那么短缺将只是暂时现象。比如，坏天气减少了生菜的供给，短缺就发生了，因为在现有价格下，人们希望购买的生菜的数量远远超过了生菜的供给量；

但是短缺也会提高生菜的价格，从而减少消费。在高价格下，也仍然会有消费者在杂货店寻找生菜，因为高价格的结果就是最渴望消费生菜的消费者买到了生菜。

但是如果价格不是浮动的，那么短缺也许会长期存在。导致价格固定的重要原因是政府的价格控制。政府有时会制定最高限价，把商品的价格定在低于市场出清价格的位置。在相对较低的价格下，消费者愿意购买更多的商品，而生产者则倾向于削减生产。虽然这种办法造成了短缺，但政府认为均衡价格有时过高了，1421 特别是对于低收入者而言，为了公平只好牺牲经济效率。如果能让消费者更加负担得起这种商品，短缺就被认为是可以接受的。

尽管官方总是主张最高限价是解决货币危机的有效措施，但大多数经济学家却认为这种价格控制会使问题恶化。随着时间的推移，短缺会因越来越多的生产者退出市场而愈发严重。企业可以暂时忍受低价格，但最终生产者将因承受不了损失而退出市场，进一步使供给减少。

表面看上去消费者似乎受益于最高限价，但是由此而发生的短缺要求以某种方式把商品分配给能购买它的人。当市场的力量可以发挥作用时，分配的结果是有效率的；需求与供给的数量相等，消费者与生产者的愿望都能实现。但是短缺导致了无效率，因为一些消费者得不到商品。比如，现在只有 100 件商品，而消费者却想要 150 件，这时必须用非价格配给的方法分配商品。

一种配给的方法就是遵循先来先买的原则。由于人们意识到没有足够的商品来满足需求，因此他们知道那些晚到的人就买不到商品了。19 世纪 70 年代能源危机时加油站门前长长的队伍就是这种配给方法的反映。收入低的消费者排队的好处自然多于其他人，这种配给方法对他们有利。虽然短缺形成的低价格看上去对低收入者有利，然而他们可能并不是最终真正得到商品的人。卖方会对购买者形成歧视，因为太多的人买得起商品。所以买方会有选择地挑选他们的客户，而低收入者未必能得到商品。另一种非价格配给方法就是黑市。虽然政府可以制定商品的官方价格，但当黑市的供应商意识到短缺的存在会使消费者愿意以更高的价格购买时，他们会以高于官方价的价格提供商品。同样，低收入者也未必能受益。

应　用

美国经济曾经历了若干次短缺，最著名的一次是政府最高限价引起的。大多数经济学家都认为 20 世纪 70 年代的能源短缺危机是价格管制造成的。由于能源无论是对于消费者还是对于生产者而言都是重要产品，政府从 1971 年开始对能源价格进行管制以缓解通货膨胀压力。随着经济的发展，对能源的需求也在增长，但是，过低的政府管制价格却打击了生产者的积极性，导致了过分依赖国外能源进口的现象。1970 年，美国所需的原油中只有 15% 是进口的，而到了 1973 年，25% 靠国外进口。虽然外国能源供给防止了短缺的出现，但当 1973 年和 1979 年的中东政治危机出现时，供给被中断了，从而引发了广泛的经济问题。由于能源价格被控制了，价格无法上升以减少消费或者增加生产，从而导致消费者在加油站前排着长长的队伍。随着 80 年代价格控制的取消，能源价格最终得以上升，供给增加，消费下降，才结束了短缺。虽然能源购买者喜欢相对低的价格，但最终受益的还是那些能耐得住加油站前漫长等待或者和经销商有某种关系的人。

另一个短缺的例子是政府对房屋租赁市场的最高限价。第二次世界大战期间，许多地方政府实行了房租管制，把房租定在了市场出清价格以下。第二次世界大战后，一些城市继续实行房租管制，这导致在这些城市房屋的废弃率很高，因为房东觉着租赁生意无利可图。虽然后来纠正了这个短期问题，房租管制仍被普遍认为是导致美国住房危机的重要原因。待租房屋的短缺造成了非价格配给的出现；虽然房租管制的初衷是为了帮助低收入房客，结果这样的租赁者却因管制而被拒之于门外。因为过多的人对租房感兴趣，房东会挑选租赁者，并加收各种杂项费用。 1422

有时短缺的发生也并非是由于政府的最高限价，比如 20 世纪 70 年代和 80 年代的护士短

缺。一般而论，医院可以自由地付给护士市场工资，除非护士成立了工会；但是如果市场上没有足够多的受过良好培训的护士，医院就必须支付更高的工资。造成这种短缺的一个原因是职业女性工作机会的增加。在传统意义上，中学毕业的女性的就业机会非常有限，做护士是其中一种。而到了 70 年代，女性开始在其他非传统领域寻找工作机会，只有少数人做护士。医疗保健服务需求的增加导致对护士的需求增加，而护士的供给却相对下降，这时护士的工资及附加福利应该得到提高。虽然对护士的工作补偿确实有所增加，但仍不足以吸引大量的人从事护士工作。这时，一个解决方案就是由政府对护士工作感兴趣的学生提供教育基金，以吸引更多的人来从事这一工作。

短缺还可能发生在运动会和音乐会上。由于有时票价会低于均衡价格，更多的人想参加活动，却没有足够的座位，结果就是大家排着队希望能够幸运地买到票。有时市场价格高于均衡价格，于是黑市票也产生了，因为那些能在售票处买到票的人会把它们以市场价格卖掉来牟取利润。

相关内容

在美洲殖民地，劳动力和产品的供给都很短缺，有时政府会采取管制措施来阻止过高的工资和价格。当资源必须用于军事上时，消费品就会变得稀缺昂贵，从而导致政府对价格和工资的管制。1971 年总统理查德 · M · 尼克松（Richard M. Nixon）就实施了这样的管制来减轻通货膨胀压力。但这样一来，政府要同时面对上涨的价格和苛求的大众，从而陷入了两难困境——对价格进行管制表面上是有益的，但随之而来的短缺会损害那些未能购买到商品的人的利益。

20 世纪 70 年代末对经济学家的调查显示，大多数经济学家（有时几乎是全部）都反对政府管制价格的措施，因为这种出于好意的方案常常带来有害的后果。经济学教育的推行告诉了政府领导人和公众价格管制会导致短缺。70 年代早期价格管制的经验也促使政府领导者在 80 年代不再偏爱这种控制手段，但是这种倾向能否继续还很难预料。

参考文献

Friedman, Milton. *Free to Choose: A Personal Statement*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1980. 这位获得诺贝尔经济学奖的经济学家揭示了市场体系是怎样为社会需求服务的，还介绍了许多会导致诸如短缺这样的不良后果的政府活动。适合高中生或本科生。

Kearl, J. R., C. I. Pope, G. T. Whiting, and L. T. Wimmer. "A Confusion of Economists?" *American Economic Review* 69 (May 1979): 28-37. 这篇文章发表在顶尖级经济学刊物上论文介绍了对经济学家调查的结果。调查显示，经济学家在关于政府政策问题上很有共识。适合高中生和本科生。

Miller, Roger LeRoy, Daniel M. Benjamin, and Douglass C. North. *The Economics of Public Issues*. New York: Harper & Row, 1990. 这是一本介绍基本经济学原理的应用的非常易懂的书，其中包括房租管制是怎样导致租房市场恶化的。适合普通读者。

Schuettinger, Robert L., and Eamonn F. Butler. *Forty Centuries of Wage and Price controls: How Not to Fight Inflation*. Washington, D. C: Heritage Foundation, 1979. 一本有趣的书，讲的是为了遏制通货膨胀，工资和价格控制的手段是如何被反复使用的（但成效并不显著）。适合高中生和大学生。

Sharp, Ansel, Charles A. Register, and Richard H. Leftwich. *The Economics of Social Issues*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1990. 对基本的经济学理论给予了说明，还对当代许多问题，比如能源危机，进行了分析。每一章都列出了补充阅读文献。适合高中生和本科生。

Tregarthen, Timothy. "Critical Condition: Supply of Nurses Wearing Thin." *The Margin* 2 (October, 1987): 12-13. 这篇发表于颇为

流行的英国杂志上的文章分析了造成20世纪70年代和80年代护士短缺现象的需求和供给因素。适合普通读者。

互参条目

Efficiency，效率；Energy Economics，能源经济学；Housing Economics，住房经济学；The Invisible Hand，看不见的手；Market Price，市场价格；Price Ceilings，最高限价；Profit and Price Theory，利润和利润理论；Rationing，配给；Resource Allocation，资源配置。

理查德·F·米塞尔（Richard F. Measell）著
刘　辰　译
李长英　校

THE SHORTSIGHTEDNESS EFFECT AND GOVERNMENT FAILURE
短视效应和政府失灵

1424 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

一个困扰政府政策制定的问题就是过于强调短期收益从而有时会忽视长远的解决方案或者给以后的工作带来麻烦。这样，政府的短视政策会制约公共决策的有效性。

主要术语

成本—收益分析（COST-BENEFIT ANALYSIS）：一种决定一个项目经济上是否值得的方法；当一个项目的收益等于它的附加成本时，这个项目在经济上就是有效的。

市场失灵（MARKET FAILURE）：市场体系不能产生有效结果的情况。

政治经济周期（POLITICAL BUSINESS CYCLE）：为了推动经济扩张和增加政治家的再次当选的机会而采取的行动所导致的经济活动的循环变化。

公共选择理论（PUBLIC CHOICE THEORY）：公共领域决策过程中经济分析的应用。

公共部门失灵（PUBLIC-SECTOR FAILURE）：政府的政策不能产生预期效果的情况。

综　述

冒着可能对未来产生消极影响的风险而只强调暂时的好处是人类的通病，不仅仅是政府特有的现象。人类本性偏爱现在享受收益而推迟令人不快的行动或结果。一些学生喜欢看电视，出去看电影、锻炼、社交，而不愿意为考试而学习。一些商人只关心现在赚钱而不考虑长期盈利性。政府也一样，有时相比于实施持续时间更长的方案更看重短期收益。

经济学家相信政府干预自由市场经济是有许多理由的。一些产品，比如国防，不能由私人企业足够地提供。有时市场交易有其他或积极或消极的影响，这些都是政府矫正措施存在的理由。保护环境和鼓励教育的管制措施反映了需要政府的关注的这类领域。公共部门还要关注收入不平等以及商业活动是否损害了消费者和工人利益的问题。虽然经济学家认可市场失灵是政府干预美国经济的原因，但这并不意味着公共部门调节产生的效果就一定比由私人部门通过自由市场经济调节产生的效果更好。所以，正如存在市场失灵一样，同样也存在着公共部门失灵或政府失灵。

成本—收益分析是决定政府经济方案可接受性时被普遍使用的工具。如果项目估计的收益超过或等于它的预期成本，这个项目在经济上就被认为是有效率的、可行的。但是，公共选择理论认为这样的经济分析也许会导致支持无效率的方案而拒绝有效率的方案的结果。比如，不完全信息也许会导致高估收益或低估成本。来自利益集团的政治压力会扭曲真正的收益和成本。那些赞成项目的人会吹嘘其收益，而反对方则会夸大其成本，从而使得成本—收益分析在公众眼中变得模糊不清。公共部门失灵还可能滋生于官僚机构的行为中，因为项目

的效率常常依赖于管理者的效率。还有，在政治领域里，大多数人要的是“解决方案”，而经济学家要的是平衡。更多的轻小型汽车虽然耗油量低，但是却会导致交通事故的增加。政府失灵的另一个主要原因是政府的短视。

假定当选的政府官员现在正在考虑两个计划：计划 A 承诺清晰可见的当前利益，这些利益的受益者也很容易被确定，然而该计划的成本却需要由社会来承担，比如为政府公务员改善养老金待遇。利益直接指向一个庞大的选民群体，他们会把这个计划当做投票决策时绝对优先考虑的问题。因为这个计划的成本将来会由全体选民承担，一个代表性的投票者也许不会把这个计划看做影响他投票决策的决定因素。所以，由公共选择理论可以看出，虽然事实是只有少数人得利而大多数人不但没有得到回报而且要支付高额税金，政府官员们还是会支持这一措施，因为他们相信这会在不至于产生不良反应的情况下赢得一部分特定选民的支持。

另一方面，计划 B 短期内没有明显的对任何一部分人的回报，而成本却迅速显现。许多财政困难的国家都采取过节俭计划——大幅度压缩政府项目，减少公务员薪金，对工资和价格实行控制和提高税率，试图减轻通货膨胀，使经济恢复到稳定状态。这个计划的收益要想实现，多则需要几年，少则也要数月。因此，

1425

当选的官员要是支持这一计划，选民们就会充满敌意地要求替换他们。

应　用

政府短视的最著名的例子之一就是政治经济周期。不是一个会带来高薪水的工作的繁荣的经济而是一个没有通货膨胀伴随的繁荣的经济被认为是那些争取再次当选者的一项政治资产。这样，总统和议会都会鼓励联邦储备体系通过实行增发货币的政策来刺激经济。议会也可以通过减税或者增加政府支出来刺激经济繁荣。这种政策的结果是能够得到更低的失业率，并且增加选民们的经济安全感，从而使选民们反过来为在位者的再次当选投票。这种扩张性的政策将在一年或几年后产生通货膨胀的问题；但是由于通货膨胀发生在选举之后，政治家们经常低估其负面影响。于是，政治领导人要求联邦储备体系实行紧缩的货币政策使经济增长放缓以平抑通货膨胀。在大选来临之前，政治领导人则又要求联邦储备体系实施扩张性的政策，议会也被诱使实行减税并增加政府支出。虽然很难证实人们的动机，但 1964 年到 1976 年的经济数据显示在总统大选的年份实行的都是扩张性的政策。

另一个政府短视的例子就是政府把石棉从学校建筑中移除的规划。20 世纪 60 年代晚期，很多人都在关注石棉绝缘材料可能会导致癌症的问题。由于孩子们的健康面临危险，政府官员认为把石棉从学校建筑中移除的好处大于成本。但是到 20 世纪 80 年代晚期，在进行了更多关于石棉是否会导致癌症的研究之后，环境保护局得出结论：鉴于其非常微小的致癌风险，移除石棉所花的数百万美元是白白浪费了。还有，当能源市场的经济条件不稳定时，政府有时就成为了主要的能源供应者，比如 1979 年的伊朗危机造成了能源短缺，政府成立了合成燃料公司来发展合成燃料。鉴于对私人石油公司满足社会能源需要的能力的不信任，这个计划被看做当时挽救不稳定的市场状况的能源政策的主要行动。但是不当的管理和变化的市场条件，比如石油供过于求的情况的出现，毁掉了这个计划。

相关内容

政府干预经济是有一些合理理由的，因为市场体系有时不能产生令人满意的结果；但是政府的政策和计划并不总能改善市场体系的结果，其中政府政策制定者的短视是重要的原因。

政府采取有力的政策可能会显示其领导能力；反之，一个对采取措施犹豫不决的政府会被认为是软弱和毫无主见的。所以，公众要求政府以果断的行动应对暂时的危机也许会导致零散无效的立法的产生。美国的福利制度经常遭到这样批评：它不是一个统一的、全面的、可以相互补充的、细致的规划，而是一个开始于 20 世纪 30 年代的极其混乱复杂的计划。因

此自由主义者和保守主义者都要求改革。尽管大量资金投向了经过周密计划的计划，许多需要帮助的人还是没有因此而受益。据估计，尽1426 管有医疗保险和公共医疗补助制度存在，仍然有三千多万美国人没有足够的健康保险。

短视虽然可以归咎于政治家们的眼前利己行为或者人类自身的不完美，但有时也是在制定经济政策时的两难困境下权衡的结果。20世纪70年代以前，美国人民和政府很少考虑那些对大型的、耗油量高的汽车的需求或者是政府能源政策不完善问题。随着70年代油价的上涨，政府开始采取措施提高汽车汽油利用效率并研究替代性能源及运输方式。随后80年代能源价格下降，卡特政府的能源计划似乎是不可行的也没有必要了。对这样的举措的批评很容易使人认为这些努力是短视的，因为它们在当时似乎是可取的，但变化了的市场条件立刻使这些举动显得毫无意义。1990年伊拉克危机使能源价格再度上扬，70年代设计的节能计划再度被提出，并且人们认为实施这一计划迫在眉睫。其支持者责备政府太短视，以至于80年代没有制定正确的能源政策，致使美国经济过分依赖外国能源。

当选的政府官员为了应对当前的民意以及谋求再次当选的可能性，也许会推行为短期目标服务的计划，但是人既不能精确地预测未来，也不能预见到政治决策的长远结果，所以政府的政策将继续成为被批评的对象。

参考文献

Gwartney, James D., and Richard Stroup. *Economics: Private and Public Choice*. 3d ed. New York: Academic Press, 1983. 第30章提供了关于政府的决策的出色的解释，不仅阐述了公共选择理论，还说明了有时政府部门很难达到目标的原因。适合高中生和大学生阅读。

Keller, Robert R., and Ann Mari May. "The Presidential Political Business Cycle of 1972." *Journal of Economic History* 44 (June, 1984): 265-271. 作者分析了总统理查德·M·尼克松（Richard M. Nixon）是否为了赢得再次当选利用他的职权操纵了经济。尽管数据表明了政治周期的存在，这篇文章也说明了对动机做实证分析的困难。

Miller, Roger LeRoy, and Russel Shannon. *The Economics of Macro Issues*. 5th ed. St. Paul, Minn: West, 1986. 这一关于宏观经济问题的短篇论文集包含了对政治经济周期和工业政策的讨论，这两方面都是与政府短视有关的问题。适合普通读者阅读。

Munnell, Alica H. "The Current Status of Our Social Welfare System." *New England Economic Review* 18 (July/August, 1987): 27-32. 阐述了美国福利体制的起源和演变。包括不同项目的对比，还有对贫困计划背后的政治因素的分析。适合中学生和大学生阅读。

Stiglitz, Joseph E. *Economics of the Public Sector*. 2d ed. New York: W. W. Norton, 1988. 一本很流行的关于政府在经济中的角色的大学教材。讨论了为什么政府要干预市场经济，陈述了政府失灵的原因。适合大学生阅读。

互参条目

Business Cycles，经济周期；Collective Action vs. Market Action，集体行为和市场行为；Cost-Benefit Analysis，成本—收益分析；Macroeconomic Policy: Expansionary，扩张性宏观经济政策；The Phillips Curve，菲利普斯曲线；Politics and Economics，政治学和经济学；Public Choice，公共选择；Stabilization Policy，稳定政策；Voting and Public-Sector Acion，投票表决和公共部门行为。

理查德·F·米塞尔（Richard F. Measell） 著
刘辰 译
李长英 校

SIMULTANEOUS EQUATION MODELS
联立方程模型

经济学类别：数量方法

研究领域：计量经济学和数学模型

经济学家所用的联立方程模型是指描述如价格水平、价格变化率、供给数量、需求数量之类的各种不同经济变量之间相互联系方式的方程系统。

主要术语：

连续时间模型（CONTINOUS-TIME MODEL）：是指可以用来表示在任何时点上经济变量相联系的方式及随时间推移连续演变的方式的模型。

离散时间模型（DISCRETE-TIME MODEL）：可以用来表示在离散时点上的经济变量相联系的方式和从一个离散时点演变到下一个离散时点的方式的模型。

线性方程（LINEAR EQUATION）：由一些一阶变量和常量的乘积之和组成的方程。

非线性方程（NONLINEAR EQUATION）：并非线性的方程。

非随机模型（NONSTOCHASTIC MODEL）：不含随机扰动项的模型。

随机模型（STOCHASTIC MODEL）：为了描述经济体系次要因素变化的影响而应用了随机扰动项的模型。

综　述

经济学家应用的一般联立方程模型可分为两类：一类模型表示如价格水平、价格变化率、供给数量、需求数量之类的经济变量在不同时点上互相联系的方式；另一类模型表示经济变量随时间演变的方式。每一类又可分为线性与非线性模型、连续时间模型与离散时间模型、随机模型与非随机模型。有必要解释一下六个子类联立方程的区别，并描述一下两类一般的联立方程模型。

线性模型是由线性方程组成的模型。方程由多项组成，而每一项都是变量和常量的乘积。比如，计算圆周长（周长是 2π 与圆半径的乘积）的方程是线性的，因为它的项是由一个变量（不同的圆半径不同）和一个常量（2π）的乘积构成。相比之下，非线性模型是包含了一个或多个非线性方程的模型。按照定义，任何一个方程不是线性的，就是非线性的。非线性方程的一个例子就是计算圆面积（圆面积等于 π 与半径的平方之积）的方程。这个方程是非线性的，因为它包含的项不是由一个常量与一个变量的积组成，事实上，是由变量的平方（半径的平方）和常量（π）组成。线性方程比非线性方程在代数上易于操作。而且，用于检验经济模型有效性的统计技巧在线性模型上的应用也比非线性模型容易。还有，许多非线性模型可以用线性模型做合理的近似逼近。基于这些原因，经济学家都尽可能地使用线性模型。

连续时间模型表示的是在任何时点上经济变量相联系的方式及随时间推移连续演变的方式。相反，离散时间模型表示的则是在离散时点上（如日末、月末和年末）经济变量相联系的方式和从一个离散时点演变到下一个离散时点的方式。一些经济学家偏爱离散时间模型因为它们比连续时间模型在数学上更易于操作。不过，通常来说，连续时间模型比离散时向模型更受偏爱，因为大多数经济模型变量的取值

都是不同时点的不同的企业及个人大量决策的结果。由于涉及大量的决策者，任何一个时点上都可能会有一个或多个个体改变行为。所以，在精确的模型中，在任何时点上都会有一个或多个量是可变的。如上所述，连续时间模型的设计就是要找准在任何时点上任何一个变量的变化带来的影响。在这种情况下，连续时间模型自然是合适的。另一方面，离散时间模型的前提假设是所有变量仅仅在离散时点上变化而且在一个“时间段”只变化一次（比如如果模型中时间段被定义为一个月就是每个月一次）。所以离散时间模型不能捕捉住现实世界中发生在时期之间的变化的影响。

随机模型用随机扰动项来模拟影响需求者和供给者的成千上万的次要因素的作用，而不是试图直接把这些因素包含进模型里。经济学家为了避免花大量时间把众多次要因素都包括在模型里，一般应用随机模型。非随机模型不包括随机扰动项。如果经济模型中的次要因素可以被忽略而不会太大地减弱模型精确描述经济变量行为的能力，忽略随机扰动就是合理的。随机模型与非随机模型经济学家都会用到，因为两种模型各有优缺点。比如，随机模型往往比非随机模型精确，但是由于要应用到概率论，随机模型在数学上更难操作。

了解了联立方程模型的每个子类，还有必要了解一下两类主要模型。一类模型表示如价格水平、价格变化率、供给数量、需求数量之类的经济变量在不同时点上互相联系的方式；另一类模型表示经济变量随时间演变的方式。

第一类模型可以是线性或非线性、连续时间或离散时间、随机或非随机模型的结合，可以用于微观经济学、宏观经济学及特殊目的。用来描述个人行为的第一类微观经济模型由一系列联立方程组成，每个方程都被用来决定某个因素，比如把价格、工资水平及其他约束条件都考虑在内时要达到效用最大化所需的某种商品或劳务数量和应供给的劳动力的数量。用来描述企业行为的第一类微观经济模型由一系列联立方程组成，每个方程都被用来决定某些其他因素，比如把价格、工资水平及其他约束条件都考虑在内时要保证利润最大化所需供给的某种商品或劳务的数量、所需的劳动力及其他投入品的数量。这种对个人及企业行为建模的办法早在20世纪30年代就已被普遍应用。

宏观经济学家也应用第一类联立方程模型。一般均衡模型就是这样的一种宏观经济模型。为了建立一般均衡模型，经济学家们把经济中的所有企业及个人的供给需求方程都加了进去。然后，模型建立者要寻找一组工资和价格使得每一种商品和劳务的供给和需求都相等。这组工资和价格被认为可以使被建模的经济达到一般均衡。

宏观经济学家也通过直接应用诸如消费者价格指数、基准利率、国民生产总值之类的宏观经济变量建立第一类联立方程模型。当建立这种模型时，经济学家要建立不同的方程来描述不同经济变量的状态。

那些与时点相联系的第一类模型常被特定专业的经济学家用来描述某一子类经济变量的状态。比如，一个国际金融方面的专家可能想用联立方程模型来描述不同汇率间的相互作用。这个经济学家必须建立包含不同方程的模型来描述每种汇率的状态。

第二类联立方程模型用来表示经济变量随时间推移的演变过程。这类模型也可以是线性或非线性、连续时间或离散时间、随机或非随机模型的结合。第二类联立方程模型常通过商品和劳务的供给需求和随机扰动项（对于随机模型）所刻画的价格变化率，来描述价格的演变过程。对大多数商品和劳务来说，这些模型基于这样的观察：如果需求超过供给，价格将上升（价格变化率为正）；相反，如果需求小于供给，价格将下降（价格变化率为负）。描述经济变量随时间演变的模型通常被用于描述一种数量上的演变。这些模型通过指出实际存在的数量（或实际交换的数量）随时间推移向理想的或最佳的数量的运动来描述这些变量的调整。不过在随机模型中，调整常常会被随机扰动项推迟或阻碍。而且最佳的数量也会随时间变化。比如对联邦储备体系建立模型要用到这样的假设，即联邦储备体系官方调整实际货币数量以使它处在最佳水平，如把抵押贷款利率维持在9%以下的水平或者使失业率低于5%的水平。

另一类描述经济变量随时间演变的联立方程模型是最佳控制模型。一个最佳控制模型描述了决策者为了使经济变量最大化如何在他或她的控制下随时间推移调整变量的取值。这种情况发生在决策者指定的时间间隔内和要实现最大化的经济变量被一定经济关系所约束的时候。比如，经济学家会建立一个公司最佳控制模型，并据以分析在公司受到消费者行为、竞争者行为、供应者行为及生产条件等因素的约束时管理层为实现利润流量最大化怎样随时间调整价格。

应　用

描述经济变量在具体时点相互联系方式的模型被用于微观经济学和宏观经济学或特殊目的。用这种模型描述个体行为的微观经济学家要建立一系列联立方程，每个方程被用来决定实现效用最大化时所需要的商品和劳务的数量和所供给的劳动力的数量。用这种模型描述企业行为的微观经济学家要建立一系列联立方程，每个方程被用来决定实现利润最大化时所供给的商品和劳务的数量和所需要的劳动力的数量。非随机的线性模型和非线性模型、离散时间模型和连续时间模型由诺贝尔经济学将得主保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）和约翰·R·希克斯（John R. Hicks）在20世纪30年代末首先建立。从那时开始，许许多多经济学家也建立了类似的模型。

还有一些模型是描述某个时点上宏观经济变量间相互关系的。一般均衡模型就是这种类型的模型，它引入了所有与个人及企业相关的微观供给和需求方程。其他的联立方程宏观经济模型通过直接应用诸如消费者价格指数、基准利率、国民生产总值之类的宏观经济变量而建立。有许多非随机离散时间或连续时间、非随机线性及非线性的一般均衡模型的例子。第一个这种模型是里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras，1834—1910）在1874年建立的。另一个早期的一般均衡模型由古斯塔夫·卡塞尔（Gustav Cassel，1866—1944）在1924年创建。唐·帕廷金（Don Patinkin）于1956年，萨缪尔森于1947年，希克斯于1939年都分别建立了更多现代的一般均衡模型。随机离散时间一般均衡模型也大量出现。其中三个例子分别是大通计量经济学会（Chase Econometrics）、数据资源公司（Data Resources）以及麻省理工学院联合联邦储备体系创建的。一个非常著名的非随机离散时间一般均衡模型是由诺贝尔经济学奖得主华西里·里昂惕夫（Wassily Leontief）建立的。里昂惕夫利用其模型研究了裁军的经济效应，空气污染及其他外部性的效应，收入分配效应，技术变革对价格、工资、资本收益率的影响。

1430

联立方程宏观经济模型也可以通过直接应用诸如消费者价格指数、基准利率、国民生产总值之类的宏观经济变量而建立。一个这种类型的模型由约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）在1936年创建，并由他的学生提供了数学证明。第一个广为接受的数学凯恩斯主义模型是由诺贝尔经济学奖得主劳伦斯·R·克莱因（Lawrence R. Klein）在1947年提出的。原始的克莱因模型是非随机非线性的离散时间模型，后来他与亚瑟·S·戈德伯格（Arthur S. Goldberger）合作把该模型转化为线性随机离散时间模型。而且，大量的凯恩斯主义线性离散时间随机模型也被建立起来。第一个是由诺贝尔经济学奖得主简·丁伯根（Jan Tinbergen）在1939年创建的。其他的还有上述的1955年的克莱因—戈德伯格模型、密歇根大学模型、沃顿商学院模型。

许多联立方程模型的建立是出于特殊目的的。模型的建立者试图描述一些有特殊用途的子集经济变量的行为，而不是描述经济系统如国家或国际经济的所有经济变量。例如，马丁·费尔德斯坦（Martin Feldstein）在1967年建立了美国健康保健体系联立方程模型。

还有一种用来描述经济变量随时间演变过程的模型。这种模型通过刻画依赖商品或劳务的需求与供给以及随机扰动项（随机模型的情形）的价格变化率，描述价格的演变过程。这种价格调整模型是由萨缪尔森和希克斯在20世纪30年代引入的。这种联立方程模型可用来描述变量的演变。计算机科学家、数学家、物理

学家约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann，1903—1957）建立的经济增长模型是一个刻画数量演变的线性离散时间模型。其他的非随机离散时间和连续时间联立方程模型包括哈罗德—多马（Harrod-Domar）宏观经济增长模型和罗伯特·M·索洛（Robert M. Solow）的新古典主义宏观经济增长理论模型。

最优控制模型可以告诉抉择者如何调整所控制的变量的取值以使之最大化。这种调整发生在决策者指定的时间段内和要实现最大化的经济变量被一定经济关系约束的时候。青木正直（Masanao Aoki）在20世纪60年代向经济学家们介绍了最佳控制模型。从此，人们创建了成百上千的这类模型。

相关内容

应用联立方程体系建立模型来描述经济变量的行为，始于萨缪尔森和希克斯在20世纪30年代的研究。应用联立方程的原因是用文字描述处理涉及众多个人及企业的复杂经济变量之间的关系过于困难。经济学们认为联立方程模型比只用文字更能精确地描述经济行为，因此联立方程模型显得极为重要。20世纪六七十年代，杰勒德·德布鲁（Gerard Debreu）和肯尼斯·J·阿罗（Kenneth J. Arrow）把拓扑学引入数量经济学，从而使联立方程模型变得更复杂了，他们两人也因为所做的研究而获得了诺贝尔经济学奖。联立方程模型又因青木正直把最佳控制理论引入经济学研究而得到了发展。在70年代，这些技巧只为少数数量经济学家所掌握。不过从那时起，这些技巧就已成为了美国较好的研究生院的部分课程。后来数学得到了更多的应用，到了90年代早期，优秀的经济杂志中至少60%的论文都包含了这类联立方程模型。联立方程技术今后会更加重要，因为经济学中的数学成分增加了，并且不断有新的技巧被引入数量经济学。

参考文献

Aoki, Masanao. *Optimal Control and System Theory in Dynamic Economic Analysis*. Amsterdam: North-Holland, 1976. 向读者介绍了动态方程系统的一般特征（如稳定性或不稳定性），并考察了非随机方程（离散时间和连续时间）系统组成的经济模型。青木正直进行了稳定性分析，通过货币政策和财政政策的应用说明了控制方程系统的影响。还考察了随机方程（离散时间和连续时间）体系组成的经济模型，这些内容对本书的读者是至关重要的。

Hansen, Bent. *A Survey of General Equilibrium Models*. New York: McGraw-Hill, 1970. 介绍了著名经济学家用以对整体经济的演化建模的方程系统的概况。包括对里昂·瓦尔拉斯、古斯塔夫·卡塞尔、约翰·R·希克斯、约翰·梅纳德·凯恩斯、保罗·A·萨缪尔森、唐·帕廷金、华西里·里昂惕夫、约翰·冯·诺伊曼和罗伯特·M·索洛所建立的方程系统的描述。

Henderson, James M., and Richard E. Quandt. *Microeconomic Theory*. 3d ed. New York: McGraw-Hill, 1980. 作者展示了怎样用方程系统对个体消费者对商品和劳务的需求以及劳动力的供给，个体企业对商品的劳务的供给和对投入要素的需求建模。他们还说明了如何将这些消费者和企业的方程整合成描述整个经济状态的系统方程。

Hicks, John Richard. *Value and Capital*. New York: Oxford University Press, 1939. A classic study. 希克斯描述了怎样用方程系统来对个体消费者对商品和劳务的需求以及劳动力的供给，个体企业对商品的劳务的供给及对投入要素的需求建模。希克斯还说明了如何将这些方程整合成描述整个经济状态的更大的方程系统。

Intriligator, Michael D. *Econometric Model, Techniques, and Applications*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1978. 作者论述了经济行为的联立方程模型的构建方式以及怎样利用真实世界的数据估计模型参数，还描述了怎样用估计出的联立方程模型预测经济行为，检验不同经济政策的作用。

1431

Intriligator, Michael D. *Mathematical Optimization and Economic Theory*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1971. 作者检验了对个体消费者的需求行为和劳动力供给，个体企业的生产行为和对要素的需求所建模型的功能。这些方程和模型被整成了描述整个经济状态的方程系统。他阐述了怎样用这样的一个方程系统来分析对不同经济变量行为进行控制的影响。这些控制包括从用来控制宏观经济的货币政策和财政政策到个体企业控制市场份额的价格。

Jones, Hywell G. *An Introduction to Modern Theories of Economic Growth*. New York: McGraw-Hill, 1976. 作者介绍了一些著名学院已用来对经济增长建模的方程系统，包括哈罗德—多马模型、新古典主义的单部门模型、新古典主义的两部门模型，还有关于经济增长和福利的讨论。

Leontief, Wassily. *Input-Output Economics*. New York: Oxford University Press, 1986. 诺贝尔经济学奖获得者里昂惕夫给出了他认为可以描述经济行为的方程系统。他还用这个系统分析了工资、价格、利润、税收、对外贸易、空气污染、人口增长、武器控制和收入及工作分配的问题。

Lewis, Frank L. *Optimal Estimation with an Introduction to Stochastic Control Theory*. New York: Wiley-Interscience, 1986. 作者介绍了连续时间随机模型，然后给出了用来估计连续时间随机方程结构以及预测未来系统行为的估计技巧。卡尔曼滤波（Kalman filtering）是其中最重要的技巧。他还展示了经济学家是怎样对控制方程系统及经济的行为如实施货币政策或财政政策的影响建模的。

1432

Samuelson, Paul Anthony. *Foundation of Economic Analysis*. Cambridge, Mass.: Havard University Press, 1947. 像上面提到的亨德森（Henderson）、匡特（Quandt）、希克斯（Hicks）和英特里利盖托（Intriligator）一样，萨缪尔森描述了怎样利用方程系统对个体消费者对商品和劳务的需求以及劳动力的供给，个体企业对商品的劳务的供给及对用来生产商品和劳务的投入要素（包括劳动力）的需求建模。然后他说明了如何将这些方程整合成描述整个经济状态的方程系统。

互参条目

Continuous-Time Stochastic Model，连续时间随机模型；Equilibrium: General；一般均衡；Macroeconomic Models，宏观经济模型；Mathematical Economics，数理经济学；Models: An Overview，模型综述。

罗德·弗里德（Rod Freed） 著
刘 辰 译
李长英 校

SLAVERY
奴 隶 制

1433 **经济类别**：一般经济学
研究领域：经济史

奴隶制是指在法律上一个个体为另一个个体所奴役的制度。奴隶制从殖民地时期到1865年一直存在于美国，并极大地影响了美国南方的经济发展。

主要术语

南北战争前（ANTEBELLUM）：指美国历史上内战之前的时期。

资本化收益（CAPITALIZED RENT）：一个奴隶的平均价格加上童工收入再减去维持该奴隶生活的总成本。

比较优势（COMPARATIVE ADVANTAGE）：以比其他人更低的机会成本生产商品的能力。

炫耀性消费（CONSPICUOUS CONSUMPTION）：为给别人留下印象而非满足某种需求的消费。

解放（EMANCIPATION）：将奴隶从被奴役中解放出来。

收益率（RATE OF RETURN）：投资的平均年收益除以所投入资本的数额。

贸易条件（TERMS OF TRADE）：一区域出口价格指数与该区域的进口价格指数的比值。

综 述

在最初的时候，从1620年到1700年，美洲殖民地的奴隶数量增加的速度很慢，平均每10年有5 000个奴隶被运送到那里。在18世纪，包括美洲殖民地在内的国际奴隶贸易加速发展，从1700年到1775年，平均每10年有30 000个奴隶被运送到那里。获得独立后，美国积极地进行国际奴隶贸易，从1780年到1808年，平均每10年进口100 000个奴隶。美国法律许可的国际奴隶贸易于1808年停止。

包括美国在内的国际奴隶贸易在法律上被废止后，奴隶数量因自然增长而继续增加。在1790年，在美国生活着697 681个奴隶，占人口总数的17.8%。到1860年，美国奴隶数量增至3 953 760人，但仅占人口总数的12.6%。除少数特殊情况外，这些奴隶都生活在美国南方。

在美国北方各州，奴隶的解放是逐渐展开的。1777年生效的佛蒙特州宪法禁止了奴隶制；1780年，马萨诸塞州宪法得以通过，它声称所有人生下来就是自由和平等的，法院后来将其解释为对奴隶制的废止。同样也是在1780年，宾夕法尼亚州也采取政策逐步废除了奴隶制。其他北方各州也制定了类似的法律。这导致奴隶制被逐渐废除。但是，直到很多年后，北方的奴隶制才得以完全废止。在宾夕法尼亚州，最后一次奴隶的人口普查发生于1840年；在罗得岛州，所有的奴隶制于1842年废止；康涅狄格州直到1848年才废除奴隶制。不过，北方各州中的奴隶数量很小，不足以对其经济发展产生重大影响。

然而，奴隶制对南方经济有相当大的影响。对奴隶进口的法律限制产生了奴隶价格的上升压力。因此，奴隶成为南方资本投资的主要形式。南方奴隶所有权集中在少数白人手中；在1860年，只有384 884人拥有奴隶，其中一半左右的人只拥有四个或者更少的奴隶。大多数

奴隶被用于农产品的生产中，但他们也可被用于制造业。罗伯特·R·斯塔罗宾（Robert S. Starobin）估计，在美国内战前夕，工业中使用了160 000至200 000个奴隶。在南方最大的钢铁厂，里士满的特瑞德高（Tredegar）钢铁公司中，劳动力中一半由奴隶构成。

然而，奴隶使用得最多的领域还是农业，其中以棉花生产为主。一般认为奴隶制对奴隶所有者而言是有利可图的，平均收益率在10%左右。另外，安场安吉（Yasukichi Yasuba）对奴隶的资本化收益的估计表明奴隶制是一种切实可行制度，其存续并未受到明显的经济威胁。

奴隶的物质生存条件吸引了大量的注意。有结论认为典型的奴隶每日能量摄入为4 000卡路里。他们的饮食以玉米和牛肉为主，这两者所提供的能量占了总能量的67%到83%。对奴隶平均寿命的估计从28岁到36岁不等（而白人的平均寿命为40岁），奴隶的婴儿死亡率为186‰，而白人为104‰。典型的奴隶居室有225平方英尺到360平方英尺，平均住着4个或者更多的成年人。典型的衣物包括4套裤子和衬衫或4套女服，以及1双或2双鞋子。毯子和外套视需要而提供。

1434

奴隶主运用一套惩罚和奖励措施来提高奴隶的生产率。由于奴隶受到奴役，因而对奴隶劳动力的掠夺很彻底。对掠夺程度的估计表明一个典型的奴隶大约50%的产量被奴隶主剥夺。

应　用

在奴隶制对美国南方经济发展的影响上存在很多的争论。很多年来，人们认为南方对奴隶制的依赖使得其经济陷于停滞状态。乌尔里克·邦内尔·菲利普斯（Ulrich Bonnell Phillips）坚持认为奴隶制导致了资源过度集中于农业生产，以及随之而来的低的生产力水平，使得经济停滞不前。菲利普斯同时还声称把奴隶作为炫耀性消费品的声誉需求降低了南方的资本形成率，使经济进一步陷入停滞状态。尤金·D·吉诺维斯（Eugene D. Genovese）认为随着南方两级社会发展而来的收入不平等，减少了对大规模制造商品的需求，阻碍了工业化的发展。所有这些分析得出了一个结论，即南方经济在1860年陷入了停滞状态。

更新一些的研究对这一结论提出了质疑。对区域人均收入的估计表明，在1860年南方人均收入为103美元，比除东北地区以外的其他地区更为可观，而南方人均收入的增长率也比其他地方高。不过，单单这些估计并不能确定奴隶制是否对南北战争前南方经济的发展有着正的影响。这里存在两个关于奴隶制对南方经济发展影响的问题：首先，奴隶制是否产生了奴隶和非奴隶资源的低效率配置？其次，奴隶制是否延缓了南方经济的绝对和相对的增长？

高效率的资源配置有两个特征：资源被配置到有着最高风险收益率的经济部门以及生产力越高的资源会要求越高的价格。南北战争前南方的奴隶制就符合这两个特征。阿尔弗雷德·H·康拉德（Alfred H. Conrad）和罗伯特·R·迈耶（Robert R. Meyer）估计奴隶收益率为4.5%至8.0%，而罗伯特·埃文斯（Robert Evans）估计租用奴隶的收益率为10.4%，比北方农业中农场主收益率估计值（7.1%）、主要河流上蒸汽船的收益率估计值（8.5%）、中央太平洋铁路公司的收益率估计值（14.1%）更为可观。另外，罗伯特·W·福格尔（Robert W. Fogel）和斯坦利·L·恩格尔曼（Stanley L. Engerman）的研究也表明奴隶的价格变动很大，年轻的奴隶和技术熟练的奴隶比年老的奴隶和笨拙的奴隶要价更高。

然而在奴隶生产率上的争论更多。福格尔和恩格尔曼坚持认为奴隶比白人工作更努力，效率也更高。另外，他们得出结论说，由于对大种植园（以及相关的规模经济）形成所做的贡献，使用奴隶制的南方的农业效率比使用家庭农场制的北方高出大约35%。而加文·赖特（Gavin Wright）不同意上述观点，他认为南方大种植园生产率的大部分差异都源自这些种植园种植结构的差异。因此，奴隶劳动力的使用并不是更有效率生产的原因。

奴隶制是否延缓了南方经济的绝对或相对的增长这一问题也很复杂。罗杰·L·兰塞姆

(Roger L. Ransom) 和理查德·萨奇 (Richard Sutch) 认为缺少多样性，尤其是工业化不足是主要的发展问题。因此，他们认为南方经济持续发展的希望渺茫。兰塞姆和萨奇的结论至少部分基于如下命题：农业经济相对于工业经济而言会在贸易上存在衰落。因此，相对于工业化的北方而言，南方的经济地位很有可能随着奴隶制的持续存在而恶化。

这种观点应用于南方时的有效性值得商榷。在19世纪下半叶，美国的总体价格水平在下降。与此时同，棉花价格的波动很大，时而上升，时而下降。因此，以棉花为主的南方贸易的整体下降并未出现。

在另一种停滞论观点中，吉诺维斯及其他一些人提到南方中产阶级不足的问题。从对这一问题的分析中可得出工业产品需求不足，从而延缓了工业发展的结论。这种观点存在一个缺陷：不平等分配的收入也可以刺激资本的形成。人口中高收入的那部分倾向于储蓄更大比例的收入，而产生更多的可用于工业投资的资金和资源。

1435

道格拉斯·C·诺斯 (Douglass C. North) 认为南方在人力资本形成上落后于北方甚多。蓄奴州中白人的文盲率要比自由州高出3.5倍。尽管这可能意味着南方存在更低的生产力增长率，但并未得到最终证明。

相关内容

美国奴隶制的发展部分是为了解决早期经济发展产生的劳动力稀缺问题。随着轧棉机的发明，以及接下来南方棉花生产的增长，奴隶劳动力的存在为19世纪上半叶棉花生产的扩张做出了贡献。南方经济以农业为基础是其发挥比较优势的结果。奴隶制为该种比较优势做出了贡献，但是即使不存在奴隶制也不一定会改变南方经济的发展。

尽管如此，不能低估奴隶制对美国经济发展的影响。全国性运输网络的发展使得基于比较优势的区域分工成为可能。在南方，这种分工导致了对农业生产的重视，棉花成为主要的经济作物。南北双方接下来的发展差异产生了很多经济上和政治上的分歧，包括关税政策和吸纳新州的问题。最终，这种纷争，以奴隶制为导火索，导致南方诸州退出联邦国家和内战的爆发。

内战是美国历史上两大最有影响的经济危机之一（另一个为大萧条）。1862年《解放黑奴宣言》(*The Emancipation Proclamation*) 的通过和内战中的失败给南方造成了破坏和损失。相应的社会、政治和经济调整导致了持续到20世纪的经济停滞。尽管奴隶制不可能在美国复现，但其历史遗留问题给南方带来了重要影响。

参考文献

David, Paul, Herbert Gutman, Richard Sutch, and Gavin Wright. *Reckoning with Slavery: A Critical Study in the Quantitative History of American Negro Slavery*. New York: Oxford University Press, 1976. 由批判性地研究罗伯特·福格尔和斯坦利·恩格尔曼的著作《穿越时空》(*Time on the Cross*, 1974) 中的观点和结论的杂文集组成。

Fogel, Robert W., and Stanley L. Engerman. *Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery*. 2 vols. Boston: Little, Brown, 1974. 对美国奴隶制最全面、最充满争议的考察之一，利用计量历史方法，福格尔和恩格尔曼提出了奴隶制的修正主义观点，引起关于这个主题的研究剧增。第二卷包含了他们用以得到结论的理论和统计技巧。

Ransom, Roger L., and Richard Sutch. *One Kind of Freedom: The Economics Consequesces of Emancipation*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1977. 为回应《穿越时空》(1974) 而写，这本书提出了对罗伯特·福格尔和斯坦利·恩格尔曼一些技巧和观点的详细批判。

Stampp, Kenneth. *The Peculiar Institution: Slavery in the Ante-Bellum South*. New York: Alfred A. Knopf, 1956. 包含一个浅显易懂的对奴隶制的回顾。

Wright, Gavin. *The Political Economy of the Cotton South*. New York: W. W. Norton, 1978. 对南方经济发展中棉花和奴隶制的作用做出了卓越的描述。

1436

互参条目

Development and Terms of Trade，发展和贸易条件；Income Inequality，收入不平等；Industrialization，工业化；Labor Economics，劳动经济学；Race and Economics，种族和经济学。

罗伯特·查尔斯·格雷厄姆（Robert Charles Graham） 著
邱中译 译
吴汉洪 校

SOCIAL DEMOCRACY
社会民主主义

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济制度

社会民主主义，或称民主社会主义，是左翼改革派的政治观点，主张通过资本主义的逐渐转化过渡实现社会主义目标。从历史上来看，在世界各地特别是欧洲，社会民主党曾是最大的左翼政党并且赢得了大量选民的支持。

主要术语

经济周期（BUSINESS CYCLES）：经济活动较为规律的波动，伴随着总产出的扩张和收缩。

非均衡（DISEQUILIBRIUM）：某种产品或者服务的需求量与供给量不相等的市场状态。

凯恩斯主义经济学（KEYNESIAN ECONOMICS）：由约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）的著作引发的经济学研究，强调政府干预的有益效果。

宏观经济学（MACROECONOMICS）：研究总产出、总就业量和价格水平如何决定的经济学领域。

公共选择理论（PUBLIC CHOICE THEORY）：在政治制度的框架内研究税收和公共支出问题。

改革主义（REFORMISM）：提倡渐进式制度变革的政治（或哲学）观点。

稳定政策（STABILIZATION POLICY）：致力于减少或消除经济体系中通货膨胀和紧缩态势的政策。

滞胀（STAGFLATION）：高失业率与通货膨胀率持续上升同时并存的现象。

综　述

社会民主主义是由非马克思主义的社会民主党、社会主义党或民主社会主义党传播的政治学说。与其说它是一个经济概念，不如说是个政治概念，因此，对此问题的研究主要在政治学领域而不是经济学领域。然而，和任何一种政治思想一样，社会民主主义也有它自身的哲学和经济学前提。

尽管社会民主主义的思想根源可以追溯到19世纪早期的社会主义思潮和欧洲工人运动的兴起，但是，从很大程度上讲，第二次世界大战前夕国际社会主义运动的分裂才铸就了它的当代特征。因而，放弃了马克思主义的革命利刃之后，社会民主主义在西方议会民主制中以左翼改革代表的身份出现了。

19世纪初，一种源于卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）著作的新的社会思潮在欧洲诞生。以“科学社会主义之父”而闻名的卡尔·马克思是德国的哲学家、经济学家和政治活动家。依托早期空想社会主义，科学社会主义综合了德国哲学、英国政治经济学及法国政治理论中的各种元素，它强调了社会主义理论作为分析资本主义和指导社会主义代替资本主义的工具所发挥的作用。工业化浪潮和整个欧洲议会制的形成为社会主义思想融入工人运动奠定了基础：社会主义成为一般政治力量，欧洲的许多地方组建了社会民主党或社会主义党。之后，欧洲社会主义运动又开始反对欧洲君主立宪的压迫体制，伴随工会的发展，于1864年

形成了一个国际组织，即由马克思和弗里德里希·恩格斯（Friedrich Engels，1820—1895）领导创建的第一国际，由此巩固了其政治力量。社会主义者强调工人运动具有国际性并且有必要组织工人阶级，为的是积蓄力量，建立社会主义。马克思主义是科学社会主义理论，社会民主主义是其具体实践。

19 世纪末，很多欧洲国家出现了代表工人阶级的强大的社会民主党。创立于 1889 年的第二国际，聚集了来自不同国家的许多社会政党，宗旨是讨论和确定社会主义的总目标，调整其策略。然而第一次世界大战爆发，国际社会主义运动陷入严重危机：迫在眉睫的问题是支持战争还是反对战争，这一内部纷争显示出脆弱的欧洲社会民主联盟背后潜在意识形态的差异。结果，出现了一个与俄国社会民主党的观点接近的新团体，反对战争。这些类似的政党和团体从第二国际中脱离出来，形成第三国际（被称为共产国际）。而那些对战争持支持态度的政党留在第二国际（被称为社会主义国际），不赞成任何非议会对社会主义所做的解释。社会民主主义首次获得了一种新的诠释，成为反对革命式社会主义和主张议会民主制并在该体制下通过渐近式改革来达到社会主义的同义语。

社会民主主义和社会主义政党的诞生至少在两方面改变了欧洲的政治面貌：首先，通过在保守党和自由党两党之外建立第三类政党，终结了政党体系中的两党制。其次，通过将工人运动提上议会的日程，极大地改变了欧洲资产阶级革命后政治民主的含义。他们不仅通过保护全体公民投票、结社等方面的权利拓展了民主的界限，而且还试图把各种势力之间的经济关系引入民主的范畴，并由此改变政府的作用。19 世纪末 20 世纪初，欧洲民主的进步得益于自由党和社会民主党/社会主义党的联盟。君主立宪制被废除了，建立在全民选举基础之上的议会制建立起来了；然而，当社会民主党人试图通过改变建立在生产资料私人占有制基础之上的资本主义生产关系来将社会民主延伸到经济领域时，这一联盟就瓦解了。社会民主党尽管建立了一个高福利国家，能给全体公民（无论他们对生产的贡献是多少）提供最低的生活保障，但生产资料私有制仍是工业资本主义的基础并体现了资本主义经济社会民主的特征，所以事实上社会民主主义/社会主义向经济领域的延伸并没取得成功。

应　用

当代社会民主主义的发展和成长还没在世界上确立统一标准。20 世纪早期，英国、德国、北爱尔兰、比利时，特别是斯堪的纳维亚各国的社会民主党将自身建立成为最大且拥有最多成员的政党，主要但不仅仅代表工人阶级的利益。这些政党或执政，或参政，并像在斯堪的纳维亚那样成为议会中的“自然党”。不过，在欧洲南部、拉丁美洲及亚洲，社会民主党从历史上来看一直扮演着反对党的角色，因为它不得不同实力相对强大的共产党争夺选民的支持。尽管 20 世纪初，在尤金·V·德布斯（Eugene V. Debs）的领导下，社会民主党很有声望，但在美国仍从未形成政治力量。

当代社会民主政见根本谈不上是统一的。第一，每一个社会民主党内部都有不同的政治倾向。第二，可以经常看到社会主义国际的成员同时对关于国内和国际问题截然相反的观点都表示支持，而不同国家的社会民主党也几乎不会达成一致意见。而且，类似于其他的政治意识形态，随着工业社会结构的不断发展，社会民主主义也在不断改变。这使得依照政治和经济规划设立一个普遍适用的社会民主模式，即使并非完全不可能，也是相当困难的。不过，可以根据各社会民主党过去执政期的表现归纳出其一些共性。

经济学领域的社会民主党，秉承了它们的平等传统，反对自由放任式的资本主义，换句话讲，即不同意自由放任的观点，社会民主党支持有计划的市场经济，在这种市场经济下，政府干预既影响资源配置又影响收入分配。作为一种改革信条，上述观点的目的不在于为了严格的中央指令计划而取消市场，而在于强调为达到特定的社会和经济目标，必须认识到市场机制存在缺陷。因此，无论是一党执政还是联合执政，社会民主党都会努力实施大规模的

公共政策，如社会保障、失业保险、卫生及公共教育规划、儿童保育、职业培训等。另一方面，社会民主党试图运用宏观经济政策控制经济周期（通货膨胀和失业的水平）。结果，社会民主党既是凯恩斯经济学的先驱又成为其继承人：说它是先驱，是因为早在约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）之前，一些社会民主党派（如斯堪的纳维亚社会民主党）就成功地设计并运用了财政和货币政策来稳定经济波动；说它是继承人，原因是第二次世界大战后西方资本主义经济体的社会民主政府在很大程度上依赖凯恩斯的需求管理政策与通货膨胀和失业作斗争。这些政策包括利用税收、政府支出及利率影响经济的总支出以降低衰退和通货膨胀的成本。每当经济增长减缓有衰退迹象时，政府就降低税率，增加政府支出或加大货币供给来实施扩张性的财政和货币政策。这些行为随即又加大了消费者支出，提高了投资水平，从而有助于通过刺激产出来降低失业。在存在通货膨胀的情况下，政府则会运用提高税率、降低货币供给增长率等紧缩性政策。

然而，在20世纪50年代的早期，运用凯恩斯的稳定政策不再是社会民主主义经济规划区别于其他派别的特征。相反，它被各个政府（无论他们的政治信仰是什么）所采纳，很快成为管理宏观市场经济的正统学说。20世纪70年代末到80年代，社会民主政府的经济政策的显著特征就是坚持实施大规模的福利、公共规划以及旨在进行收入再分配的高税收政策。尽管面对20世纪80年代早期的全球滞胀，社会民主政府曾短暂地放弃过实施福利资本主义政策，但它依然可以说是坚定的福利政策支持者，赞成政府用“看得见的手”指导市场“看不见的手”。

社会民主党的经济政策的另外一个特征是它们与经济计划紧密相关。尽管一国同另一国在能力和抱负上的差异很大，但从过去看来，这些经济计划一直是社会民主政府经济规划的基础。同苏联模式经济体使用的指令性计划不同，在这些计划的设计和执行中，政府只施加较少的影响以协调各市场不同的运作模式并为长期投资提供必要的信息支持。例如，当英国工党在指导性计划方面没取得多少进展而成为“国有化的拥护者”时，瑞典社会民主党人则运用著名的瑞典经济模式，使瑞典成为了“社会民主主义的理想之地”。

瑞典的社会民主党人在他们的规划中几乎没有采取任何国有化措施。相反，他们更多的是运用劳动力市场政策来提高劳动生产率、增进各产业的效率和竞争力。瑞典社会民主党人设计出了能改善可控工资议价机制的方案，这一方案要求一半以上的劳动力工资要通过集中谈判制定。这类具有团结性质的工资政策有两个效果：在很大程度上消除了制造业中的工资差异，并在促进劳动力从效率低的企业向效率高的企业转移的过程中，导致了无效率企业的倒闭。此外，被称之为“工薪阶层基金”的计划（目的是增强工人在管理中的影响）于1979年被瑞典社会民主党采纳。

相关内容

瑞典经济学家对社会民主传统的贡献非常突出，他们曾非常积极地参与了许多政府经济规划的设计，在很多新的经济领域扮演了先驱者。纳特·威克塞尔（Knut Wicksell，1851—1926）是瑞典公共选择理论最重要的鼻祖。威克塞尔特别关注财政体系中的公平和效率问题，认为政府行为必须在普遍意义上有用。此外，斯德哥尔摩学派，包括很多支持改革的社会民主经济学家，如埃里克·林达尔（Erik Lindahl）、冈纳·缪尔达尔（Gunnar Mydral）、埃里克·林德伯格（Erik Lundberg）及其他人，很多年以来一直是宏观经济研究最具创新精神的核心人士。

社会民主主义至少面临着两个挑战。第一，需要依据发生在工业化资本主义国家、东方集团以及第三世界各国的变革，重新定义社会民主主义的概念和它的长期目标。第二，需要更具创新性的经济政策来弥补经典凯恩斯政策的不足。这些计划应在不牺牲国家福利的前提下，在保持低失业率和低通货膨胀率的同时刺激经济增长。社会民主主义的前途将在很大程度上取决于其自身适应新环境的能力。

参考文献

Braunthal, Gerard. *The West German Social Democrats, 1969—1982*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1983. 这本书对原联邦德国社会民主党担任联合内阁高级成员的 13 年进行了非常详尽的分析，并对德国社会民主运动进行了详尽的历史描述和政治分析。专家和业余人士都适用。

Castles, Francis G. *The Social Democratic Image of Society*. London: Routledge & Kegan Paul, 1978. 此书详尽研究了瑞典社会民主主义的特性，以及瑞典社会主义思想的主导作用。适合于一般读者。

Lieber, Nancy, ed. *Eurosocialism and America*. Philadelphia: Temple University Press, 1982. 这本书收集了一系列在由民主社会主义学院召集的会议上所发表的文章。包括一篇由迈克尔·哈林顿（Michael Harrington，美国社会民主运动的领导人物）写的关于民主社会主义显著特征的文章以及欧洲社会民主运动重要领导人如弗朗索瓦·密特朗（François Mitterrand）、维利·勃兰特（Willy Brandt）和奥拉夫·帕姆（Olaf Palme）的其他观点。对于那些想了解社会民主主义主要观点的人来讲，是一本有用的合集。

Peterson, William E., and Alastair H. Thomas, eds. *The Future of Social Democracy*. Oxford, England: Oxford University Press, 1986. 关于英国、德国、澳大利亚、法国以及斯堪的纳维亚地区社会主义各党派文章的汇总。所有的文章都重点叙述了社会民主党在 20 世纪 80 年代中期运作的情形。适合一般读者。

Pelinka, Anton. *Social Democratic Parties in Europe*. New York: Praeger, 1983. 对欧洲社会民主主义进行开创性的研究。考察了社会民主思想的特性并对欧洲社会民主党派的组织结构进行了非常详尽的分析。专家和业余读者都会从此书中获益。

Przeworski, Adam. *Capitalism and Social Democracy*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1985. 此书将普泽沃斯基（Przeworski）以前发表的文章和两篇新写的文章汇总在一起。这些文章从一个新马克思主义者的角度考察了社会民主主义越向右倾却越能赢得选票的两难境地。适合于专家以及历史和政治学专业的高年级学生。

Przeworski, Adam, and John Sprague. *Paper Stones: A History of Electoral Socialism*. Chicago: University of Chicago Press, 1986. 可能是对社会民主主义最复杂也是最具原创性的研究。关注社会目标和选举制之间的关系，试图阐明为什么社会主义政党到目前为止从未能在发达资本主义国家赢得绝对多数的选票。它采用了历史分析和抽象的数学模型相结合的方法。适合于高年级的研究生和专家。

互参条目

Central Planning，中央计划；Communist，共产主义；The History of Economics，经济学史；Political Economy and Economics，政治经济学和经济学；Politics and Economics，政治学和经济学；Socialism，社会主义；The Welfare State，福利国家。

A·艾丁·切森
(A. Aydin Cecen) 著
邸 倩 译
丁继红 李 强 校

SOCIAL SECURITY
社会保障

1441 **经济学类别**：福利经济学

研究领域：财政理论与公共财政；卫生、教育和福利理论

美国社会保障管理机构支持下的老年人、遗属和残疾人保险计划（OASDI）是美国最大的收入维持计划。这一计划几乎覆盖美国所有的劳工，按月发放现金，以抵补当工人年老退休或严重致残甚至死亡给本人及其家属造成的一部分收入损失。

主要术语

受保障职业或工作（COVERED EMPLOYMENT OR JOBS）：雇主和雇员必须缴纳社会保险税的工作。

收入检验（EARNING TEST）：如果从有偿工作中获得很多收入，社会保障收益相应减少的准则。

经济不安全（ECONOMIC INSECURITY）：由收入损失、低收入、未来收入的不确定性或生活开支过高导致的缺乏安全感。

过早死亡（PREMATURE DEATH）：在其家属还未取得经济保障时，家庭的经济支柱就死亡了。

社会保险（SOCIAL INSURANCE）：一项义务性的政府计划，个人缴费满足一定条件如年满65岁就有资格从中获取一定收益。

综　述

术语"社会保障"有两种含义。如果将首字母大写，社会保障（Social Security）是老年人、遗属和残疾人保险计划（OASDI）的通俗叫法，即美国联邦政府针对老年人、残疾人和已故工人的遗属提供的经济保障计划。

当首字母小写时，社会保障（social security）指任何以集体行动方式化解经济不安全的努力，这些经济不安全可能来自收入损失、未来收入的不确定性、只能赚取低于社会公认水平的低收入，以及生活开支过高等。这种广义定义涵盖政府的社会保险计划，如失业保险、工人赔偿、医疗保险、暂时丧失工作能力保险、铁路部门退休和失业计划；针对政府前公务员的养老金和福利计划，包括退伍军人福利；与过去的贡献和服务无关、以需要为原则提供的公共援助计划，包括对老年人、盲人和残疾人增发的保障性收入，失依儿童家庭补助（AFDC，一般称为"福利"），食品券，公共医疗补助，针对妇女、婴儿、儿童的额外食品计划，学校午餐计划，低收入家庭的能源支持计划，政府为低收入者所建的住房，以及一般的在全国和地方都实施的援助计划。社会保障最广义的定义囊括了1938年的《公平劳动标准法案》（The Fair Labor Standards Act），1970年的《职业安全卫生法案》（The Occupational Safty and Health Act），1974年的《雇员退休收入保障法案》（The Employee Retirement Income Security Act）（其中制定了养老金规则，建立了养老金收益担保公司以保证个人养老基金的发放），就业机会均等委员会（执行反对种族、性别、年龄歧视的法律），联邦住宅供给管理局贷款，职业康复、犯罪补偿及教育计划，以及旨在稳定价格、产出和就业的广义财政和货币政策。

OASDI是美国社会保障工作的基础。经过不断实践，OASDI成为涉及民众最多的联邦政府计划。1989年，大约13 200万工人，即劳动力的95%缴纳了社会保障税，同时大约3 900万人从OASDI接受了2 330亿美元的援助。其中，2 740万是退休人员，410万是残疾人及其家属，720万是已故工人的遗属。20世纪90年代早期，政府平均每月发放给退休工人568美元，残疾工人556美元，年老的寡妇和鳏夫520美元，已故工人的孩子386美元。这些总支出超过了美国民生产总值的5%。

社会保障（Social Security，如无特殊说明，下文中“社会保障”一词内涵均同此处。——译者注）坚持社会保险的基本原则，具有强制性并且（几乎）覆盖了全体公民。这样，承保的风险在最大可能的群体内得到了分散，避免了社会保障仅仅吸引面临风险者的问题，而且使得几乎所有的工人都参加了保险。社会保障的贡献很大。工人缴纳的社会保障税专门用做社会保障计划支出的收入来源。经济安全与工人过去的工作史有关。只要曾经受雇用就能受益，工人及其家属受益额度与受保工作的收入相关。总的说来，工人应税收入越高，所受的保护力度越大，但是并不需要进行经济情况调查。无论其从储蓄、养老金、私人保险所得到的收入，以及其他形式的非工作收入如何，工人只要上过保险就有权受益。

1442

社会保障已经很成功地实现了很多目标，在很大程度上减少了老年人的贫困和对他人的依赖。现在，有老年人的家庭的平均收入要高于没有老年人的家庭的平均收入。1986年，美国老年人的贫困率低于6%，是非老年人贫困率的一半。由于没有额外的收入，平均的社会保障收益也仅能使单身个人恰好摆脱贫困，但已婚夫妇却可以获得两倍于平均水平的社会保障收益。因此事实上老年人依赖他人的问题不再存在。1988年，只有7%的男性老年人和17%的女性老年人同亲人生活在一起。自1960年以来，这一比率下降了一半。大多数老年人现在拥有他们自己的家。

社会保障还有一个明显的目标就是减少老年人从事有偿工作的比率。如果一个人从工作中得到的收入太多，那他从社会保障计划中的得益就少；这被称为赚钱的代价。自从社会保障计划建立以来，半个多世纪中一直保持稳定的64岁以上男性的退休率，突然急剧上升，从1937年的50%上升到20世纪80年代末的85%。经济学家认为这一现象主要归因于OASDI的有效实施。收入检验的一个未曾预料到的后果是男性在工作年限内增加了每周工作的时间。社会保障另外一个可能未曾预料到的后果历经激烈的争论。一些经济学家认为社会保障降低了储蓄额，因为它降低了为退休进行储蓄的紧迫性。大多数老年人几乎不储蓄。大约3/5年龄在65岁和65岁以上的人一半以上的收入源于社会保障所得。

应　用

工人必须出示其劳工附属证件才有资格享受社会保障福利。在1991年，工人如果不低于62岁，并且至少从事了10年的受保范围内的工作，则可以享受退休基金。为获得保障收益，工人从事受保障工作的时间是以社会保障积分来计算。一个工人每年最多可获得4分。1989年，工人每500美元的被列入保险范围内的收入可记作1分，对于大多数类型的保障收益来讲，工人必须完全保险。总的说来，一个完全保险的工人会拥有至少与其从21岁到62岁（或者到死亡，或者到残疾，哪个先发生就以哪个为准）的年数相同的社会保障积分。如果工人在获得完全保险地位之前就过世了，并且在死亡时“正在被保险”，遗属收益可以支付给其子女、遗孀或者遗鳏。如果一个人在三年零一个季度的时间内获得了社会保障积分六分并且在这最后一个季度内死亡，那么他就“正在被保险”。

工人的保障收益是基于工人在受保障工作的就业时间内所获得的平均被保险收入进行支付的。对于在1979年之前可以第一次领取保障收益的工人，他们所获得的保障收益就是根据他们被保险收入的实际美元额进行计算的。对于1978年后可以第一次领取保障收益的工人，他们的真实被保险收入的计算则采取了能够反

映经济体平均工资水平的上升的指数化形式。一旦确定了工人的月平均收入（AME）或指数化以后的月平均收入（AIME），就可以用收益公式来确定工人基本的保险额（PIA）。收益公式采用加权法，有利于低收入者。对于1989年第一次领取保障收益的工人，公式确定的保险收益额为339美元的指数化平均月收入的90%，加上数额在339美元和2 044美元之间额度的指数化平均月收入的32%，再加上高于2 044美元的额度的指数化平均月收入的15%。在工人的保障收益水平确定之后，每年12月该数额就会自动上升，以反映消费者物价指数的上升。20世纪90年代，最初的社会保障退休金预计相当于赚取平均工资并在正常退休年龄退休的工人过去被保险收入的41%，或者一直只赚取最低工资的工人的收入的大约2/3，或者获得源于社会保障税的最大额度福利金的工人的收入的27%。

1443

在正常年龄退休的工人可以收到全部的基本保险额。正常的退休年龄指65岁，但从2003年开始，这一年龄逐步上升到了67岁。工人可以在62岁就退休，但每月的收益会下降。1989年，62岁退休的工人在整个退休期间可以得到总收益的80%。法律还规定了一个年收入检验准则。1990年，65岁以下者的年收入每超过6 480美元2美元，其保障收益就相应减少1美元；介于65岁和69岁之间的享有保险收益者，如果在领取保险收益之前年收入已达9 360美元，则每超过6 480美元3美元保险收益就相应减少1美元；70岁以上者，无论收入多少，都可以得到全额的保险金。

工人要将收入（指规定的最高值以下的收入，1990年该最高值是51 300美元）的6.2%为OASDI上税，并且要将收入的1.45%为医疗保险（老年医疗保险照顾计划）上税。他们的雇主支付同样的金额。因此，工人平均潜在收入的将近1/6的部分进入了社会保障。税收储蓄在老年人、遗属保险信托基金和残疾人保险信托基金。支付了当前保障收益和营业开支之后的结余资金被投资于联邦政府证券。20世纪80年代初，社会保障面临着最大的一次危机，老年人、遗属保险信托基金的资金用完了，长期融资也成问题。公众对社会保障的信心直线下降。1982年，2/3接受民意调查的人表示“不是很有信心”或“根本没信心”。罗纳德·里根（Ronald Reagan）总统为了进行社会保障改革建立了两党联合参与的国家委员会，由艾伦·格林斯潘（Alan Greenspan）任主席。国家委员会的提议导致了1983年的改革，这项改革基本上没改变社会保障的结构，但增加了社会保障税，建立了一项信托基金以支付“生育高峰”带来的21世纪头20年大量退休人员所需要的社会保障资金。每一个OASDI受益人对应的参保工人数，1989年是3.4个，预计到2030年会下降到2个。直到20世纪80年代中期，社会保障是一个“现收现付”的体系。现在已经不再如此。由于税收的增长，截至1989年，信托基金资本已超过了1 500亿美元。

相关内容

为了更准确地理解社会保障的目的，我们必须明白什么是经济不安全。没有哪个人能完全掌控自己的经济状况。大多数工人都会担心有一天他们可能会丧失赚钱的能力，沦落到贫困潦倒或依赖他人的境地。为了消除这种恐惧感，每个人都会为将来打算——积累资本、购买保险。不过，并非每个人都能实现自身的经济安全。因为自发行为都存在潜在的风险，所以联邦政府要建立社会保障计划。

纵观美国的历史，直到20世纪，即使联邦政府再努力，老年人经济问题、过早死亡和残疾人等问题仍没得到妥善解决。这些问题几乎完全是由个人、家庭、朋友、雇主、慈善团体自主解决的，中央和地方政府仅起到了微弱的作用。19世纪末，以德国为首的欧洲工业国家开始建立强制性国家社会保障计划。世纪之交过后，社会改革家如亚伯拉罕·爱泼斯坦（Abraham Epstein）、艾萨克·鲁宾诺（Isaac Rubinow）等开始谴责在美国让个人自主地解决问题是个败笔，他们认为大的工业国也需要社会保障。改革者们认为，老工人们正被推到“工业垃圾堆”中，经济的发展使他们难以就业，低额工资也使他们根本没法为退休和处理

意外紧急情况进行很多储蓄。结果年纪大的人连同寡妇、孤儿、有残疾人的家庭都陷入了贫困和依赖他人的境地。很多人反对自愿捐助，认为集体解决老年人贫困问题的方案会使工人变得懒惰和贪图享乐，这与美国的基本价值观相左；每个人都应该通过自身的储蓄规划未来；随着企业开始建立并执行退休金制度以及人寿保险市场逐渐扩大，自由市场机制正使这一问题得到解决。经济历史学家现在认为，上了年纪的人在劳动力市场的地位在20世纪早期还没恶化，不过，由于更多上了年纪的妇女被相对更少的子女供养这一人口变化的发生，老年人的状况开始日渐恶化。

直到20世纪20年代末，社会保障运动依然成效甚微。之后发生了大危机，失业率超过

1444

25%，很多人眼睁睁地看着他们一生的储蓄消失殆尽。大萧条把很多老年人推向了经济困难的境地，同时也推翻了社会保障反对者关于个人是自身经济状况的负责人的这一论断。一位加利福尼亚的退休医生提出了一项建议：每月发给年龄在60岁及60岁以上的公民200美元的抚恤金，但这笔钱只能用于当月消费，并且接受者不得从事有酬劳动。这项计划在老年人中受到了极大的欢迎，促使铁幕总统富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）建立了经济保障委员会。这项提议还使得《社会保障法案》（The Social Security Act）于1935年8月14日得以通过。

自1935年以来，这项计划迅速发展。1939年遗属救济金被列入其中，1956年又加入了残疾人保险金，1965年加入了医疗保险。同时，随着私营业主、家庭工、农业工人和政府雇员被包括到其中，社会保障的覆盖面也被拓宽了。1950年，只有16%的老年人得到救济；到1990年，这一比例达到了95%。在扩张期，经济快速增长，人口变化的趋势使得获得社会保障的人口的比例相对较低，因此从政治角度上讲，利用盈余扩大享受社会保障的群体会容易些，增加新的纳税人也更容易。在社会保障管理局的援助下，社会保障进程加快。虽然社会保障继续发展的空间很小，但它的长期生命力似乎很有保证，因为美国已经将拥有舒适的退休生活和充足的退休期视为公民的一项权利。在未来，这种状况将取决于美国经济能否持续增长。

参考文献

Achenbaum, W. Andrew. *Social Security: Visions and Revisions*. New York: Cambridge University Press, 1986. 这本300页的书是由一位著名历史学家所著，目的是吸取过去的教训，并从今天的视角帮助公共政策制定者理解社会保障是如何发展起来的，为了保持其未来的生命力该做些什么。这是一本极好的书，包括一些散文，全书采用的是一种冷静中立的叙述方式。

Myers, Robert. *Social Security*. 3d ed. Homewood, Ill.: Ricard D. Irwin, 1985. 梅耶斯（Myers）当了24年社会保障局的首席保险精算师，也是国家社会保障改革委员会的执行理事。本书对美国社会保障计划做了客观详尽的描述。这是一本很有价值的参考书，有63个详细附录。

Rejda, George. *Social Insurance and Economic Security*. 3d ed. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1988. 一本很好的适合本科生阅读的关于社会保险的教科书，有一半篇幅是关于社会保障的。用一般性的文字、通俗易懂的术语解释了社会保险的基本原理，考察了政府对付经济不安全的措施。适用面非常广。

U. S. Social Security Administration. *Social Security Bulletin*. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1938— . 社会保障管理局月度出版物，很容易获得。包括关于体制运作更新的一般性文章和统计表格，研究如老年人的健康和经济状况、残疾工人的经历、公众对社会保障所持的态度及近期立法等问题。

——. *Social Security Handbook*. 10th ed. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1988. 提供了1988年12月31日通过的《〈社会保障法案〉修正案》的各个条款，并详细描述了该法案涵盖的各种项目、运作方式、谁有资格得到救济、救济该如何获取。这是一

本很有用的参考书，每两年出版一次。

United States, Social Security Administration. Office of Research and Statistics. *Social Security Programs Throughout the World*. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1989. 对全球的老年人、残疾人、死者、病人、孕妇、工伤、失业者以及家庭补贴项目进行了深入全面的调查。大部分篇幅是一系列关于一百四十多个国家和地区社会保障体系的覆盖面、救济金额、基金数的表格。

互参条目

Health Economics，卫生经济学；Labor Economics，劳动经济学；The Life-Cycle Model of Consumption，消费的生命周期模型；Poverty，贫穷；Saving，储蓄；Tax and Taxation，税收和税收制度。

罗伯特·惠普莱斯（Robert Whaples） 著
邸倩 译
丁继红 李强 校

SOCIAL WELFARE FUNCTIONS
社会福利函数

1445 **经济学类别**：福利经济学

研究领域：计量经济学和数学模型；卫生、教育和福利理论

社会福利函数能用来区分可供选择的经济状态。它是一种便利的分析工具，有助于将哲学和伦理观结合在一起纳入经济学领域。社会福利为将成本—收益分析作为社会选择机制的合理性提供了理论支持。

主要术语

基数效用函数（CARDINAL UTILITY FUNCTION）：对个人从可选择的消费束中获得的福利量的定量的数学描述。

消费束（CONSUMPTION BUNDLE）：影响特定个人的一系列正常品、低档品和服务的数量组合。

经济（ECONOMY）：从社会福利函数的角度看，影响社会中每个人的福利的每一种正常品、低档品和服务的数量集。

内生偏好（ENDOGENOUS PREFERENCES）：经济政策的影响引起的个人对其他可供选择的消费束的偏爱。

人际间可比性（INTERPERSONAL COMPARABILITY）：一种理论假定，即为了确定个体间的相对福利，能够创造一种普遍适用的衡量福利的尺度。

序数效用函数（ORDINAL UTILITY FUNCTION）：对个人对可供选择的消费束的排序的数学描述。

帕累托原理（PARETO PRINCIPLE）：认为如果至少有一个人的经济状况变好，而没有人经济状况变差，整体经济的状况就会更好的思想。

功利主义（UTILITARIANISM）：主张仅以经济体中个人的（基数和序数）效用值为根据对经济体进行先后排序的观点。

综　述

自由贸易有利于消费者，但对国内的一些生产者有害。那么到底是实行自由贸易还是实施进口限制更有利于整体的经济福利呢？给租金制定上限有助于一些幸运人士租到一所本来租金超过上限的公寓，也有助于那些在附近拥有公寓但租金在上限以内的房东，但却损害了其他住房的使用者和提供者的利益。最高租金改善了整体的经济状况吗？事实上，“整体经济”的含义是什么呢？当一项公共政策既能使一部分人利益受损又能使一部分人获益时，可以说改善了整体经济状况吗？这些都是福利经济学提出的问题。社会福利函数是能解答这些问题的技术工具。

明确地讲，一组“消费束”是能对某人产生影响的商品集合。每种“经济状况”对应一组消费束，每一组消费束对应一个个人。换句话说，一种状况就是一组能影响每个个人的商品集合。个人集合和商品集合都事先确定了，经济状况之间的区别就在于每个人所得到的商品量间的差异。例如，如果一个经济体中只有两个人（鲁滨逊·克鲁索和星期五）、两种商品（椰子和菠萝），集合为（10，15，3，2）的经济状况表示鲁滨逊·克鲁索消费10个单位的椰子、15个单位的菠萝，同时星期五消费3个单位的椰子、2个单位的菠萝，我们可以称之为

状况 A。还有另外一种集合，可以是（3，2，5，1），称之为状况 B。

社会福利函数是一个可以给经济状况排序的数学公式。具体而言，如果我们把描述一种经济状况的一组商品束的数字全部带入公式，就能得到一个关于这种经济状况的整体值。这个值越高，说明经济状况越好。因为这个公式可以应用于任何一组商品束，所以通过社会福利函数就可以给所有可选择的经济状况进行排序。

这个公式的细节部分体现出了对“什么是社会合意的”这一问题的伦理判断。一些函数（如果被用做社会福利函数——译者注）的判断结果是相互矛盾的，这样的函数不应被用做社会福利函数。比如说，某个公式可能会使我们忽略鲁滨逊·克鲁索的消费，对以牺牲鲁滨逊·克鲁索的生命为代价来换取星期五福利的稍微增加的经济状况赋予很高的值。艾布拉姆·伯格森（Abram Bergson）和保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）认为，可接受的社会福利函数应遵从以下两种伦理判断。为了纪念他们，如今服从这两种伦理判断的方程被命名为伯格森—萨缪尔森社会福利函数。

第一种伦理约束称为功利主义，它认为个人应仅以自身对消费束的评判为依据对经济状态进行排序。反过来，“效用函数”综合了个人对可选择消费束的评价。分析人士一旦知道了鲁滨逊·克鲁索的效用在状况 A 中是 3，状况 B 中是 1，不用知道鲁滨逊·克鲁索具体消费了多少椰子就可以给两种状态排序。进一步讲，如果鲁滨逊·克鲁索偏爱椰子，功利主义者就不会认为社会应该因为这种食物有可能有害于他而忽略他对这种食物的偏好。

1446

第二种伦理约束称为帕累托原则，以经济学家维尔弗雷多·帕累托（Vilfredo Pareto）的名字命名。这一原则认为，如果一种经济状态在不损害任何其他人的利益时，至少使一个人的状况变好（根据他或她自己的评估），这种经济状态相对于其他可供选择的经济状态就应该被赋予更高的值。大体上讲，如果一致认为一种经济状况好于另外一种经济状况，那这种状况就得到更高的值。如果对哪种经济状况更好存在不同的观点，帕累托原则就不起作用了。无论是否同意，社会福利函数提出的排序方式要比帕累托原则排序方式更完善。

同其他的伦理判断一样，伯格森—萨缪尔森社会福利函数所体现的伦理判断也存有争议。效用主义者在两方面受到质疑。首先，对消费者主权存在争议——个人总是自身福利的最佳判断者吗？如果孩子喜欢从房顶上跳下来，如果瘾君子想再来一点他所偏爱的毒品，如果心脏病患者还想抽烟，精神分裂病患者宁愿自残，社会的福利状况真的会变好吗？

那些质疑消费者主权的人被称为家长式做派的人。家长主义者可能会不理会一些特定类型个人的偏好（比如，用家长的偏好取代孩子的偏好）。相反地，他们认为，每个人都可能会低估“优质品”（如歌剧）的价值，高估“低档品”（如精神药物）的价值。在这种情况下，我们就可以用个人应该具有的效用函数代替实际效用函数。

很多经济学家和哲学家都反对家长式作风，认为如果让其他人或政府告诉一个心智健全的成年人他们并非自身福利的最佳评判者，这太专横了。无论怎样，社会不该取代他们的个人评价。显然，会存在潜在的家长式作风的滥用，很多独裁政府认为政治上的反对者是“愚蠢的”，因此不重视他们的偏好。不过，的确一些人很愚蠢。年轻人事实上并不知道什么对自己最好。难道因为可能会遭到滥用，家长主义就该彻底被否定吗？

其次，一些人反对只关注效用值。即使没人在乎过程，如何获得最终效用值的过程仍然很重要。比如说，如果一个人，害怕掌控自己的命运，甘愿受他人的奴役，第二个人接受这一请求并且没人反对，那么按照帕累托原则，这种奴役就是好的。而这种奴役固有的不公平性使它无法被带入伯格森—萨缪尔森社会福利函数进行计算，除非这种道德判断能在某个人的效用函数中体现出来。

当评价给穷人提供的援助时，社会福利函数会出现另外一个问题。只有富有的捐助者和贫穷的接受人的最终福利在计算中要用到。除非穷人的福利进入富人的效用函数，否则向穷

人捐赠是否值得是不会被考虑的。类似地，社会福利函数可以评价产出均等，但不适于评价机会均等。

伯格森—萨缪尔森条件说明了什么应该纳入社会福利函数，但并没给出方程的准确形式。为选择一种函数形式，首先得确定公平分配的道德标准。一种极端是将所有个人的效用值加总。用这种方法，只要总效用不变，就不用关心是鲁滨逊·克鲁索还是星期五获得全部商品，或者是两人平分商品。这是一种最不公平的可行的函数形式。

另一种极端，无论经济状况怎样，个人可以降低不平等的程度。由于从逻辑上讲，不平等对每一个人都有利是可能的，所以这种情况总被认为太极端。如果在不平等的经济状况下，境况最差的人也很偏爱自身的经济状况，那这种不平等就不该遭到反对。因此，约翰·罗尔斯（John Rawls）提出的“极大极小”函数形式——只要增加了境况最差的人的效用，经济状况就变得更好了——就是最合理公平的函数形式。

1447

肯尼斯·J·阿罗（Kenneth J. Arrow）找到了一种能将两个极端结合在一起的方法并把所有的函数形式综合了起来。通过给函数中的每个变量选择一个特定的值就可以加成这个社会福利函数。如果选值适当，还能得到罗尔斯的最大最小函数，各种中间值体现了对不平等的不同关注程度。因此，社会选择问题就转化成为变量的赋值问题，阿罗还提出了有助于学者进行合适选择的思考方法。

应　用

将社会福利函数应用于现实会产生很多难题。第一个问题是如何测度效用。“序数效用函数”是一种个人排序，同社会福利函数所起的作用一样。每一组可能的消费束都对应一个值，值越大代表偏好越强。用序数效用函数测度时没什么问题，但用“基数效用函数”测度时问题就多一些——关键是福利值该如何确定。

伯格森和萨缪尔森认为用序数效用函数说明效用主义社会福利函数就足够了，这种观点流行了好几十年。不过，1976 年，莫利·C·坎普（Murry. C Kemp）和黄有光（Yew-Kwang Ng）证明了如果仅利用序数效用一个人根本没法在所有情况下都得到一致且从道德角度来看完全合理的排序。从那时起，人们尽管对莫利·C·坎普和黄有光提出的“道德合理性”这个概念仍存有争议，但开始使用基数效用了。效用评价“因人而异”，必须有一种衡量福利的统一标准。如果没有人际间可比性，就无法解释不同的函数形式代表的不同的平等程度，因为没有人际间可比性就无法确定谁的境况最糟，什么样的结果才算平等。

家庭收入提供了测度效用的出发点，尽管收入水平一样时，有的家庭得到了更多欢乐，但一般认为，收入相同的家庭得到的幸福也差不多一样。同时，还可利用体现效用均等的各种尺度对收入这一衡量标准进行调整。这些尺度包括家庭规模、家庭成员的健康状况。从理论上讲，其他的“非市场品”及具有外部不经济的商品也要被考虑在内。“非市场品”如自给自足农业、抚养孩子；外部不经济品的商品如邻居罪犯和污染。实际上，对给定家庭的基数效用函数做出令人信服而准确的判断是很难的，不过如果将经济视为整体对其进行评估，那么各方面的误差会相互抵消。

按照社会福利函数目前的数学形式，有些问题根本无法克服。它以固定的人口数量为前提，因此无法说明人口增长率下降是否会增加社会福利。

如果个人的集合是确定的，但其中一部分为将来的一代，又会产生另外一系列问题。比如说，掩埋核废弃物，将来一代就会面临其泄露的风险。但因为将来的一代还没出生，所以很难确定对他们效用水平的影响到底有多大，因为将来一代的喜好和技术水平都是未知的。特别地，如果在此期间发现了一种既不昂贵又不痛苦的治疗癌症的方法，未来的危害就很微小，否则，其危害就很严重。

效用主义社会福利函数的前提还要求偏好一定，但事实上偏好可能随时改变。因此，1960 年的酒类涨价政策可能降低了当年青少年的效用水平。回顾一下那一年，过去的青少年

应该为价格上涨感到庆幸，因为高价防止了青少年酗酒。那在社会福利函数中到底该考虑谁的偏好呢？——青少年的？成年人的？还是两者都要考虑？

当偏好仅因被评估的经济政策而改变时，即当偏好是“内生变量”时，这个问题就变得更严峻了。政策很可能会自动发挥作用，使得人们改变偏好，喜欢这项政策。相反，政策也可能自我毁灭，导致人们以前本来持赞成态度现在却持反对态度了。因此，社会福利函数不适合评估存在内生变量的情况。

相关内容

1448 尽管对运用社会福利函数存有很多争议，但它仍然是成本—收益分析的理论基石。每次判断一项政策是否优于另一项时，其实都隐含着与运用社会福利函数所做的决定相一致的决定。如果没运用社会福利函数，那也是将其基本的价值判断隐含在制定决策的过程中，其实还是运用了。如果明显运用了社会福利函数，那就很容易说明为什么反对一项政策。

这并不是说要继续运用伯格森—萨缪尔森社会福利函数。为了将经济公平、道德优良、一般的家长式作风这些观念结合起来，很多研究员还研究了非效用选择。尽管取得了一定进展，但这些选择都没得到经济学界的一致赞同。

最具挑战性的研究是将社会福利函数的研究范围扩展到包含内生变量的效用函数的情况。一种可能是进一步发展赫伯特·金蒂斯（Herbert Gintis）所谓的“后效用函数”，即给特定个人拥有的不同效用函数进行排序，这样一来，偏好 A 对应的经济状况 A 就可以同偏好 B 对应的经济状况 B 进行比较。在构建后效用函数时，金蒂斯提出了几条道德准则。未来的研究人员遵循这些轨迹，也许可以设计出更具有说服力的原则。

在乔治·J·斯蒂格勒（George J. Stigler）和加里·贝克尔（Gary Becker）的著作中还提到另外一种可能，就是将家庭生产模型扩展到所有包含内生偏好的情况。在这个模型中，个人拥有稳定的“商品”偏好，但商品不能在市场上直接购买。更准确地说，商品是按照来自“市场品”（直接在市场上买卖）的“家庭生产函数”进行生产的。以前的经验使得消费者更容易将“市场品”转化成商品。从表面上看，这似乎改变了对“市场品”的偏好，但事实上对商品的偏好是不变的，仅仅是生产力发生了变化。如果所有的“偏好变化”都是这种类型，那么内生偏好就不会给社会福利函数提出什么难题了。不过，一些经济学家认为，影响对经济状况进行伦理价值比较所必需的各种经验性的因素，并没有体现在“家庭生产函数”中。

有一种新的趋势是将心理学和经济学方面的发现结合在一起。因此，出现了各种经济学理论，如“认知失调”（cognitive dissonance）理论［乔治·A·阿克洛夫（George A. Akerlof）和威廉·T·迪肯斯（William T. Dickens）］、“心理账户”（mental accounting）理论［理查德·泰勒（Richard Thaler）］，还有心理学的“构建和选择”（framing and choice）理论［丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）和阿莫斯·特维斯基（Amos Tversky）］和“动机的对立机制模型”（opponent-process models of motivation）［由蒂博尔·西托夫斯基（Tibor Scitovsky）经过适当的总结］。这类工作使得经济学家改善了对效用的测度，扩展了运用社会福利函数可以分析的问题的范围。

参考文献

Bergson, Abram. *Essays in Normative Economics*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1966. 对构成福利经济学基础的十篇文章的汇总，包括伯格森 1938 年所写的论文，这篇论文开启了运用当代数学方法的先河。技术性较强。

Cooter, Robert and Peter Rappoport. “Were the Ordinalists Wrong About Welfare Economics?” *Journal of Economics Literature* 22 (June, 1984): 507-530. 一篇文献综述，尝试重新将“物质福利”而非个人效用函数作为福利函数的基础。

Nozick, Robert. *Anarchy, State, and Utopia.*. Oxford, England: Basil Blackwell,

1974. 诺齐克（Nozick）是一位哲学家，他提出了一种基于“权利平等”的“公平交易”的非功利主义概念。他的结论代表了不平等主义的极端。

Okun, Arthur. *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1975. 提供了一个引人入胜且容易理解的框架，用以思考分配问题并将其纳入社会福利框架。

Rawls, John. *A Theory of Justice*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971. 罗尔斯是位哲学家，他研究了社会福利函数的伦理依据。本书是一本容易理解的经典之作。

Scitovsky, Tibor. *The Joyless of Economy An Enquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*. London, Cambridge University Press, 1977. 一位有助于发展现代福利经济学的经济学家对心理学文献的详细研究。关于为什么钱并不总是能买来快乐和内在效用问题的讨论既通俗易懂又极具吸引力。

1449

Sen, Amartya. *Collective Choice and Social Welfare*. San Francisco: Holden-Day, 1970. 对当代福利理论清晰而富有想象力的说明，专业性较强。

Stiglitz, Joseph. *Economics of the Public Sector*. 2d ed. New York: W. W. Norton, 1988. 一本很好的大学教材，涉及由社会福利函数所引起的一系列问题。

互参条目

Arrow's Impossibility Theorem，阿罗不可能性定理；Cost-Benefit Analysis，成本—收益分析；Efficiency，效率；Equity，平等；Pareto Economics，帕累托经济学；Psychology and Economics，心理学和经济学；Welfare Economics，福利经济学。

理查德·斯坦伯格（Richard Steinberg）著
邸倩 译
李强 校

SOCIALISM
社 会 主 义

经济学类别：一般经济学
研究领域：经济制度和经济思想史

社会主义不但指一系列的理论，而且指倡导将私人占有物质财富和生产资料的资本主义转变成由公众或社会控制生产资料和社会资源的政治经济体制的政治运动。

主要术语

无政府主义（ANARCHISM）：强调权力尤其政府权力是压迫性的，并且鼓吹一个生产者自由联合的合作社会的一系列理论。

资本主义（CAPITALISM）：建立在私人占有生产资料、劳动力市场和以盈利为目的的生产的基础之上的经济体制。

阶级（CLASS）：马克思主义者所指的由在生产关系中具有同等地位从而具有相似的利益的人所组成的基本社会集团。

共产主义（COMMUNISM）：是社会主义的高级阶段。在这个阶段，商品非常充足，人们的行为非常合作，从而社会资源可以按需分配而不是按劳分配。

渐进社会主义（EVOLUTIONARY SOCIALISM）：提倡通过由政治进程所带来的改革而逐渐对资本主义进行转变的一种社会主义。

市场社会主义（MARKET SOCIALISM）：提倡将决定分配和生产的市场机制与社会主义者对社会资源的计划和控制结合起来的一种社会主义。

国家社会主义（NATIONAL SOCIALISM）：法西斯主义（不是社会主义）的一种形式。它与德国纳粹运动相联系，强调职责、纪律和对国家的无条件的服从。

综　述

社会主义不但指一系列的理论，而且指倡导将资本主义政治经济体制转变成建立在公众或社会控制资源、生产资料和社会财富的基础上的政治经济体制的政治运动。社会主义作为一种经济体制，从根本上区别于资本主义。资本主义的特征是私人占有生产性财产（生产资料），人们为他人工作并得到工资报酬（劳动力市场），生产建立在盈利机会的基础上。资本主义的倡导者将追求个人利益看成是推动生产、经济增长和发展的动力。力求改善自己的生活的资本家被看做社会财富和资源增长的主要源泉。

相比之下，社会主义者提倡公众或社会占有社会生产资源。他们相信商品生产应通过国家计划的形式进行并建立在需要（使用价值）而不是盈利机会的基础上。他们提倡用社会资源的再分配来保证所有人的基本的生活水平，而不是依靠人们参与劳动力市场来达到此目的。社会主义者认为人们应该互相协作，他们相信解决社会冲突的最有效的办法是为了所有社会成员的利益而广泛而有效地利用资源，而不是为了经济增长。他们将劳动力看做所有社会财富的来源。社会主义者认为，资本家购买工人劳动的能力使他们能够利用他人的劳动来增加自己的财富，而不是以从全社会来看最有效的方式来利用它。所以，社会主义者提倡某种形式的公共经济计划，反对各种与资本主义相联

系的“涓滴”经济理论。

一些社会主义者提倡将生产资料国有化，并认为有必要采取集权式计划从而使社会资源达到使资本主义有可能向社会主义转变的水平。还有一些人提出混合经济或市场社会主义的形式，这种形式要求，在社会计划的指导下，对主要工业有选择性地国有化并使经济的剩余部分保持一定程度上的私有制。关于社会主义的这些说法都强调分权制和民主计划，并且要求将决定权授予社会计划委员会、私营公用事业机构和工人协会。

虽然所有的社会主义者都承认要将社会资源更加平均地分配，但他们不同意完全的均等和那些带来完全均等的途径。一些人提倡国民收入基本上的平均分配，这种分配允许由于职业和付出劳动的不同而导致的程度有限的收入的不同。还有一些人则满意于这样的社会：只要公民衣、食、住等方面的最低水平和诸如教育、健康、娱乐和交通等基本的服务率先得到了保障，就允许更大程度上的收入差异。

1451

社会主义者都主张建立一个平等、民主和团结的新社会，他们还指出，为了要理解和改变社会，政治、经济、社会、文化必须被看成是一个整体中互相联系的几个部分，而不是像在自由资本主义理论中那样被看成是生活中分割开的领域。社会主义也像其他的政治观点例如民主、自由或平等一样，包括多种观点和政治实践。

“社会主义”这个词经常错误地被认为可以与“共产主义”相替换。卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）和弗里德里希·恩格斯（Friedrich Engels，1820—1895）首次用这两个词来表示相同的意思是在著名的《共产党宣言》（*The Communist Manifesto*，1848）中。然而，他们和多数的马克思主义者后来用“共产主义”这个词来表示社会主义的高级阶段，在这个阶段，商品非常充足，社会行为方式得到很大的发展，社会资源是按需分配而不是按劳分配的。因此，从理论上来讲，社会主义应该区别于共产主义（社会主义的高级阶段）。从政治运动和理论上来讲，共产党或共产主义运动只是更大范围内的将自身视为社会主义传统的一部分的政治运动的一种。这些政党或运动包括：正式的政党，例如法国社会主义党、瑞典社会民主党和日本社会主义党；革命政治组织，例如尼加拉瓜的桑地诺民族解放阵线（FSLN）、纳米比亚的西南非人民组织（SWAPO）；还有各种各样的社会主义男女平等主义者、生态社会主义者和民主社会主义政治运动。

无政府主义，经常与社会主义相混淆，它包括多种不同的信仰和观点。这些信仰和观点的共同的特征就是认为政府是有组织的压迫的一种形式，这种压迫是建立良好社会的主要障碍。无政府主义者相信权力腐败，相信所有权是与自由相矛盾的一种权利，权力和所有权是大多数社会问题的根源，人类的本性从根本上来讲是合作的。他们设想了一个替代现有社会形态的自由主义社会，在这样的社会里没有规则，劳动和商品被分享，人们是真正幸福和自由的，因为他们的行动基于道德意识，而不是基于权力强加给它们的法律约束。社会主义者不赞同无政府主义者的这种完全不相信任何权力，认为人类本性是合作的观点。社会主义者还认为阶级是社会冲突的根本原因，也是转变资本主义的基础。作为政治运动，这些差异首先反映在怎样转变资本主义社会这个问题上，社会主义者强调需要政治力量和需要规划一个向社会主义社会转变的过渡阶段，而在这个阶段，政府和公共权力是非常必要的。

最后，国家社会主义有时候也会被误认为等同于社会主义。国家社会主义指与20世纪20年代到40年代的德国纳粹党相联系的理论和政治运动。它的基本理论强调，民族（种族或国家）是生命的中心和历史意义的体现。人们被期望服从国家领导者的无可争辩的权威。它强调纪律、对职责的完全投入、战斗的精神和行动。国家社会主义反对个人主义和科学怀疑论，并在其领域里强调在为国家服务的过程中政治活动和智力活动之间的协调。这些价值、信仰和理论与社会主义的价值、信仰和理论形成鲜明的对比。社会主义强调平等、人类的团结、个人尊严和合作。从经济上来看，在国家社会主义理论的视野下，经济基本上仍是建立在私人占有、劳动力市场和盈利性生产基础之上的

资本主义，而不是社会主义经济。因此，从理论、经济实践和政治运动的角度看，社会主义和国家社会主义都存在着本质上的差异。

另外，在社会主义是否已经在苏联或其他一些按照常规被贴上共产主义社会标签的国家中得到建立这个问题上，社会主义者中间也存在着不同的观点。一些国家的社会主义者认为苏联模式的社会是社会主义的一种特例，而不是普遍的模式。另外一些人认为这些国家不是社会主义而是国家资本主义。还有一些人把它们看做后资本主义社会。

1452

应　用

20世纪，各种政治运动和政府都主张社会主义的传统。有这一主张的世界三大地区为苏联和东欧、西欧、第三世界。

在苏联，布尔什维克革命没有解决怎样重建苏联经济的问题。关于弗拉基米尔·伊里奇·列宁（Vladimir Ilyich Lenin，1870—1924）所预想的革命巩固后的社会主义经济和他所提倡的政治体制，争论仍在继续。一些人认为列宁的新经济政策（NEP）旨在建立一种市场社会主义的形式，在这样的社会里，社会计划确定产出水平与市场相结合以辅助商品分配和激励工人。还有一些人将列宁看做约瑟夫·斯大林（Joseph Stalin，1879—1953）的先驱，斯大林提出了一个五年计划体系，鼓吹对经济实行官僚政治的控制和走工业化的发展道路。

尤其是在第二次世界大战以后东欧国家采取相似的政治经济体制的时候，斯大林实施的中央集中计划经济体制同他的政治体制一样，开始与社会主义的观点联系在一起。就在这种社会主义的经济模式在提高生活水平和建设基础设施等方面取得很大成功的时候，由其僵化和控制所带来的问题使经济发展在20世纪70年代停滞了。因此，在20世纪80年代中期，在戈尔巴乔夫的带领下，苏联发生了一场改革运动。最初，戈尔巴乔夫提倡类似于列宁的新经济政策的经济改革，将社会主义计划与市场混合在一起作为推动经济和分配商品与资源的一种手段。然而，在20世纪80年代末期，米哈伊尔·戈尔巴乔夫（Mikhail Gorbachev）提出将生产资料私有化和向资本主义市场过渡。在东欧，尤其是在波兰和捷克斯洛伐克，这种由官僚社会主义向资本主义的转变比苏联还要快。这样的发展引发了对苏联官僚社会主义和一般意义上的社会主义的未来发展的深远思考。

在西欧，许多社会主义者不但放弃了革命，而且放弃了转变资本主义的想法。西欧的社会主义政党选择把社会福利国家作为良好社会的标准。它们的纲领强调，一定程度上的政府计划和对社会资源的控制，与生产资料私人占有和资本主义劳动力市场结合在一起的混合经济，将会为所有人带来足够的社会福利。这些政党成功地选择了通过议会获得政权的道路，有时由它们独自掌握政权，有时参与自由党和保守党的联合政府。例如，1959年，德国社会民主党原则纲要不再使用“阶级”或“阶级斗争”这样的词汇，而是提倡私有财产和自由竞争市场。与之相似，大多数其余的西欧社会主义者或社会民主党派转而寻求对资本主义渐进式的改革，而不是激进式转变。

斯堪的纳维亚国家经常被看做这种对资本主义非革命式的改革的最成功的榜样。在这些国家，很大程度上存在着对经济的社会规划和政府管制，而又保留着一定限度的生产资料私人占有和资本主义对基础投资和管理决策的控制。第二次世界大战后至20世纪70年代后期，这些社会福利国家非常成功地在保持低失业率和提供广泛的社会服务的同时实现了经济增长，并且成为20世纪80年代东欧改革者的典范。虽然如此，这些国家在20世纪80年代，还是与世界上大多数其他国家一样，遭受着同样的经济停滞。

与美国相比，欧洲的这些社会民主国家在经济上有着更大的社会福利的成分、更高的累进的税收结构、更均等的收入分配和更低的失业率。它们的增长率和生活标准曾经可以与美国相媲美或者已经超过了美国。它们将社会主义的某些元素与基本的资本主义经济结合起来，一些人将这种结合看做苏维埃国家和美国的未来。然而，20世纪80年代，这些混合经济国家的经济问题导致其他国家认为它们需要更纯

粹一些的资本主义形式，而更多的传统社会主义者认为需要对资本主义进行转变而不是修改。1453

在许多亚洲和非洲国家，建立社会主义的条件与马克思所预想的条件和西欧、苏联的条件都是不一样的。这些国家中许多还没有实现工业化，有大量的农业人口，并且曾长期是欧洲的殖民地。在那样的条件下，社会主义或共产主义经常会成为工业化或现代化的意识形态。对于它们的领导者来说，似乎有意义的国家独立只能通过国家自己指导经济来达到。这些国家中许多都在不同程度上选择了苏联的经济发展模式，引导国家资源建设生产性设施和限制消费。还有许多这样的国家采取苏联的一党制模式。前殖民地国家和美国对新兴革命国家的敌视也影响了这些国家在经济和政治上的选择。

在拉丁美洲，古巴是开展建立在社会主义传统基础上的革命运动并成功获得政权的典型例子。尽管有美国的长期反对，古巴仍旧一直保持在共产党的领导下，并且可以作为广大第三世界国家的一个可选择的模式。古巴一开始就将它的经济建立在官僚社会主义模式的基础上，但在 20 世纪 70 年代和 80 年代，古巴在强调继续保持公有制和社会计划这些基本的社会主义形式的同时，对经济体制进行了相当大的程度的改革，并通过实验不断探索能够激励工人和促进经济报酬分配的新方法。

总的来说，直到 20 世纪 80 年代，在亚洲、非洲和东欧的许多国家都建立了社会主义传统基础上的政治体系。但是 20 世纪 80 年代末的苏联和东欧剧变引发了对这些国家的社会主义运动该向何处去这一重大问题的深刻思考。

其间，在世界许多地方，马克思最初的民主社会主义的观点仍然鼓舞着不同的进步运动和政治组织，范围从工会到女权运动再到新环境组织。马克思主义还在知识分子中有着重大的影响。

相关内容

现代的或者说科学的社会主义，既可以指一种原则、理论、信仰，也可以指一系列政治运动，它植根于马克思的著作和理论中。马克思将社会看做具有阶级冲突的各种动态的社会关系，而阶级冲突是历史发展的推动力。对于马克思来说，关于人类存在的一个基本的事实是，人们需要物质资料来谋生。在此过程中，人们加入到社会关系中来，这些社会关系随着生产力的发展而改变。在人类社会发展的一定阶段，就会出现劳动分工从而导致对立阶级的形成。阶级是在生产关系中具有相同的地位并因此对他们的共同利益有相似的看法和认识的人群。阶级的类型和阶级斗争的性质随时间而改变。马克思还认为社会是一个有机整体，而不是由相互独立的领域组成的。因此，社会的法律、艺术、宗教信仰和教育体制都是相联系的，并且都与经济生产体系相联系。马克思在最后的分析中指出，社会生产方式是其他社会要素的基础。

在现代社会，主要的但不是仅有的阶级是资产阶级和工人阶级。马克思相信它们之间的斗争最终将会导致新的占大多数的阶级即工人阶级将资本主义推翻，在经过一个过渡时期以后，建立社会主义社会。到那个时候，阶级斗争就会消失，因为导致阶级冲突的根源消失了。

社会主义运动内部，社会主义者主要在转变资本主义体制的途径上和在后资本主义或者社会主义社会该采取的组织形态上存在分歧。一个社会主义学派认为，最终唯一能够推翻资本主义的方法就是革命运动。他们认为，资本家的力量和阶级意识太强了，所以只能用武力来使他们屈服。在这种革命传统下，一些社会主义者例如罗莎·卢森堡（Rosa Luxemburg，1870—1919）强调需要大规模的群众运动来推翻资本主义和建立一个基于民主和平等的后革命社会。1454 这种方法的另外一种形式是工会主义的运动，它是由法国工会主义发展而来的。工会主义者认为，只有由工会组织的直接工人运动，才会导致资本主义向社会主义的转变。总罢工会导致国家的垮台，将权力移交到有组织的工人的手中，而这些工人将会把他们的联盟作为组织和管理社会的基础。另一方面，列宁强调由拥有武装和纪律严明的职业革命者组织来发动广大工人和农民参加革命的必要性。一旦掌握了政权，这个有纪律的组织（工人阶级

的先锋队）将会成为组织社会主义过渡阶段的新社会的基础。

社会主义内的第二个传统是与倡导通过演化道路来建立社会主义的那些人相联系的。马克思自己在19世纪60年代提出，有些国家是有可能和平转变到社会主义的，例如英国和美国。40年以后，在社会条件与马克思提出的条件非常不同的情况下，德国社会民主党的领导人爱德华·伯恩斯坦（Edurad Bernstein，1850—1932）要求他领导的政党放弃它的革命的理论。他认为，可以通过议会的政治过程所带来的改革逐渐地实现从资本主义到社会主义的转变。虽然在1903年他的想法遭到官方的拒绝，但是到第二次世界大战结束时，几乎所有的欧洲民主社会主义党派都已经开始成为这样的人民政党：寻求通过议会来激励或提倡一个社会福利国家而不是后资本主义国家。

社会主义者在社会主义经济的建立和社会主义社会的独特道路方面也存在分歧。虽然他们一致同意使所有公民享有平等的政治权利和消除社会地位的不平等是有必要的，但在他们中，尤其是在支持建立过渡阶段国家的社会主义者中间，对允许这样的权利存在于过渡阶段后革命国家的可能性和合适性这一问题却存在不同意见。另外，社会主义者对应该建立何种适合社会主义经济的特殊经济结构以及应该在何种程度上消除社会地位的不平等上也存在分歧。

20世纪，社会主义已经成为资本主义的最大挑战。为应对世界经济日益国际化，20世纪80年代苏联、中国和东欧的巨大变化，建立新的世界秩序正逐渐被提上全球政治日程等新形势，未来，社会主义将会获得新的发展。

参考文献

Bell, Daniel. "Socialism." In *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Vol. 14, edited by David L. Sills. New York: Macmillan, 1986. 这本书是对社会主义进行简短界定的最好的著作之一。贝尔（Bell）在本书中讨论了早期社会主义学说的形成，社会主义政治运动的发展和它们之间的不同之处，社会主义政党的作用和自卡尔·马克思之后的社会主义者的思想的变化。

Cabral, Amilcar. *Revolution in Guinea: An African People's Struggle*. London: Stage 1, 1969. 这本书由非洲最早的一位社会主义思想家和政治运动家所著，它对第三世界的政治思想有着巨大的影响。本书描述了摆脱葡萄牙殖民者的独立战争，并且对第三世界革命斗争的性质进行了现实的和自我批判的评估。

Cole, G. D. H. *A History of Socialist Thought*. 5 vols. London: Macmillan, 1953—1960. 这本著作对全世界的社会主义运动的发展和社会主义思想的发展做了概括性的研究。尤其是对大不列颠的社会主义和工会主义的成长，以及西欧的社会主义政治思想做了非常通俗、清晰和深入的分析。

Kolakowski, Leszek. *Main Currents of Marxism*. 3 vols. New York: Oxford University Press, 1978. 这本书被许多人认为是对马克思主义的发展进行批判性的阐述的一本现代著作。本书分析了马克思主义的起源，将其区别于其他社会主义的形式，研究了不同马克思主义理论之间的争论，并且追溯了第二次世界大战后的社会主义和马克思主义的发展。

Marx, Karl. *Capital*. 3 vols. Moscow: Foreign Languages Publishing House, 1957—1959. 这本书是马克思对作为生产和矛盾的一种形式的资本主义进行分析的主要经济著作，而这种矛盾是资本主义社会关系内所固有的，并且会导致向社会主义的转变。

1455

Marx, Karl, and Friedrich Engels. *The Communist Manifesto*. 1848. Reprint. New York: W. W. Norton, 1988. 这本书是社会主义运动史上最重要的文献。它以简短而鲜明的词句向世界展示了在19世纪40年代早期由马克思和恩格斯提出的社会主义思想体系。

Miliband, Ralph. *Marxism and Politics*. New York: Oxford University Press, 1977. 这本书对于马克思主义政治来说是一个极好的、易读的且非宗派性质的导言。它重新构造了马克思一些特定的政治理论和实际政治的主要原

理，并且论述了传统的马克思主义政治中所存在的问题和矛盾。

互参条目

Capitalism，资本主义；Communism，共产主义；Labor Economics，劳动经济学；Marxist Economics，马克思主义经济学；The History of Unions，工会史；The Welfare State，福利国家。

卡尔·斯维多斯基（Carl Swidorski） 著
杨晓曼 译
丁继红 李强 校

THE SPECIE-FLOW MECHANISM
硬币—流动机制

经济学类别：货币和财政理论
研究领域：经济思想史和货币理论

硬币—流动机制描述的是采用固定汇率的国家出现国际收支账户不平衡时的调整过程。

主要术语

国际收支平衡表（BALANCE OF PAYMENTS）：一个国家在一年中与世界其他国家已经发生的所有交易的记录。

固定汇率（FIXED EXCHANGE RATE）：中央银行同意以某一固定的汇率买卖其发行的货币的一种汇率制度。

国际储备资产（INTERNATIONAL RESERVE ASSET）：中央银行同意用来平衡国际交易的一种或几种资产。

边际消费倾向（MARGINAL PROPENSITY TO CONSUME）：收入每增加一单位所导致的消费增加的数量；边际消费倾向小于1。

重商主义（MERCANTILISM）：主张制定政策以促进出口和限制进口的理论。

乘数（MULTIPLIER）：支出增加与由其所导致的产出增加之间的关系。

硬币（SPECIE）：贵重的金属。

综　述

当两国进行贸易的时候，必须要有一种货币兑换机制。美国的货币是美元，而日本的货币是日元。美国的商品必须用美元购买，而日本的商品也必须用日元购买。如果日本的公民想买美国的商品，要使交易进行下去，必须有一种方法能将日元兑换成美元。汇率是一种货币用另一种货币来表示的市场价值。例如，如果日元和美元的汇率是150，那么如果想要得到1美元，就要放弃150日元作为交换。

为使这样的货币兑换过程能够持续进行，需要一种在每个国家都能等价地购买外国商品的方法。如果日本人持续从美国购买商品，而美国人没有从日本购买任何商品，美国将会积累大量的日元。美国商品和服务的生产者把产品换成了外币（日元）。虽然最初的时候这种外币可能具有稀缺价值，但随着更多的美国生产者积累日元，这种稀缺价值就会消失。最终，如果美国继续不购买日本的商品，单边的国际贸易将会停止。即便美国人购买日本的商品和服务，将仍旧有可能在两国交易者之间存在不平等的交易。例如，如果美国人购买日本商品的价格比日本人购买美国商品的价格低，尽管在开始的时候美国日元积累的数量要比它不购买任何日本商品的时候少，但在美国仍旧会有多余的日元积累。这样，虽然国际贸易不会马上终止，但贸易终止不可避免。

为了使国际交易以正常的、不受阻碍的方式进行，必须有一种机制用来解决国与国之间交换的不等价。在浮动汇率制度下，调整机制通过外汇市场的货币价格的持续变化来发挥作用。这样，如果日本购买美国商品的数量一直比美国购买日本商品的数量多，日元的价格就会下降。为了交换价值1美元的美国商品，日本人不得不放弃更多的日元。汇率，或外国货币的价格，会在浮动汇率制度下进行调整以便平衡外汇的需求与供给。然而，在固定汇率制度下，汇率是不变的，用来平衡国际贸易的调

节机制将会有不同的方式。

在固定汇率制度下，外汇市场上货币之间的汇率保持不变。为了使固定汇率制度顺利地发挥作用，必须有这样一种资产，在国际交易价值不平衡时政府愿意接受它。这种资产叫做国际储备资产。当两国之间交换的商品不等价时，政府通过在它们之间转换国际储备资产来平衡交易价值。这样当日本购买的美国商品比美国购买的日本商品多的时候，美国将会积累多余的日元。美国政府将会把美国公民手中持有的日元兑换成美元。然后美国政府再向日本政府卖出日元而兑换国际储备资产。这一系列的交易将会使美国和日本之间总的交易价值保持平衡。

硬币—流动机制（也叫物价—硬币—流动机制），描述的是金本位制下的调节过程。金本位制是指用黄金作为国际储备资产的固定汇率制度。需要平衡国家间的国际交易价值时，黄金就会在政府之间进行转移。硬币就是贵重金属，硬币流动简言之就是为了平衡国际交易价值而导致的贵重金属在国家间的流动。

应　用

在金本位制下，硬币—流动机制用于调节外汇交易的不平衡。当两个国家使用金币的时候，两个国家最初的黄金数量决定了货币供给。因为它们使用同样的货币，所以没有汇率；国家间商品的购买仅仅涉及金币的交换。金币本身也许会有不同的设计，这依赖于最初发行它的国家，但金币是可以熔化和重新铸造的。如果这两个国家存在贸易不平衡，购买外国商品比较多的国家将会倾向于有黄金的流出，而向外国卖出商品较多的国家将会面对黄金的流入。

随着一国黄金的流出，它的货币供给减少，因为黄金就是它的货币。随着货币供给的减少，由于追逐同样数量的商品的货币数量减少，这个国家的价格水平就会降低。这样，进口大于出口的国家其国内生产的商品价格会下降。国内商品相对价格的下降，将会导致消费者购买更多的本国商品（和更少的外国商品），而同时还会导致外国人购买更多的这些相对便宜的商品。综上所述，由于黄金从一国流出，货币供给下降，导致价格下降，因此也就使该国的商品在国内和国际市场上都更有竞争力。

同时，出口本国商品比进口外国商品多的国家将会面对黄金的流入。随着黄金的流入，该国的货币供给增加。既然追逐同样数量的商品的货币数量增加了，该国的价格水平也会上升。随着价格水平的上升，本国生产的商品变得相对昂贵，而进口的商品变得相对便宜。这样，而对黄金流入的国家的消费者，会更倾向于购买较少的本国商品，同时增加进口。综上所述，随着一国的黄金流入，它的货币供给增加，导致价格水平上升，因此使本国商品在国内和国际市场上的竞争力下降。

在两国间运行的这种调节机制成为消除国际交易不平衡的力量。在短时间内，一国出口或许会大于进口，但在长期内，这个国家将会面临价格水平上升。这将会降低其产品竞争力，并导致出口减少进口增加。同样，进口大于出口的国家最终由于货币供给减少而价格降低，从而其产品竞争力就会增强。增强的竞争力将会导致出口增加和进口减少。硬币（贵重金属）的流动，确保了这一过程的发生。

对于有不同货币的国家之间，调节过程在描述上稍微复杂一些，但在操作上是一样的。这些国家的货币供给由黄金储备来支撑。当黄金储备上升的时候，货币供给增加；而当黄金储备下降的时候，货币供给减少。如果一个国家出口大于进口，它的公民将会积累多余的外币。政府会将本国公民所持有的外币换成本币从而增加货币供给。然后，政府将会和它的贸易伙伴把多余的外币换成黄金。随着黄金流入到出口大于进口的国家，其货币供给就会增加。随着黄金从进口大于出口的国家流出，其货币供给就会减少。由于这两个国家的货币供给向相反的方向变化，所以它们的价格水平的变化也是如此。面对黄金流出的国家的价格水平将会下降，因此其国际竞争力会增强。而面对黄金流入的国家的价格水平将会上升，因此其国际竞争力会下降。这样，在长期内，有贸易盈余的国家将会发现它的盈余会变得越来越少，而有贸易赤字的国家将会发现它的贸易赤字越

来越少。硬币—流动机制内在的自动调节过程将会确保一个国家的贸易账户不会长期处于贸易不平衡的状态。

硬币—流动机制对于理解调节贸易收支平衡是非常重要的。关于这一机制确保国际贸易顺利进行的能力有很多研究。政府有能力抵消黄金的流入对货币供给的影响。通过增加本国黄金的持有量而不使本国货币供给增加，政府可以有效地将贸易盈余的时间延长。有贸易赤字的国家则没有那样的选择而必须进行调整，并且，还不能保证价格水平能很容易地向着下降的方向调整。因而，贸易赤字国的货币供给的下降，不一定会导致价格的下降而有可能会使就业水平受到影响。最后，即使价格确实是向着下降的方向移动，出口的增加也不一定足以使贸易差额逆转，因为出口不但取决于价格（在此是下降的）还取决于数量。如果购买数量的增加不足以抵消价格的下降，那么出口实际上是下降的。

相关内容

硬币—流动机制是由苏格兰哲学家大卫·休谟（David Hume）于18世纪60年代在攻击重商主义政策时详细阐述的。重商主义要求政府政策应在尽可能减少进口的同时增加出口以积累硬币。重商主义认为，黄金是非常重要的，因为它可以给军队提供经费；所以，有效地积累黄金意味着增强国家的实力。休谟强烈反对这种观点并指出，硬币的积累直接导致价格升高，从而降低了国内产品的竞争力。

19世纪70年代金本位制的广泛应用和它在此后的40年内在促进世界贸易增长上所取得的成功证明了硬币—流动机制在描述国际收支调整过程上的重要性。金本位制的规则非常简单，只要求一个国家将它的货币的价值盯住黄金不变，并且根据黄金的流入和流出增加或减少货币供给。像硬币—流动机制所描述的那样，这种调整机制以同样的方式影响一国的盈余和赤字。盈余的国家黄金流入使价格升高从而降低本国产品的竞争力。赤字的国家黄金流出使价格降低从而提高本国产品的国际竞争力。

随着第一次世界大战的爆发，金本位制瓦解了，人们对于收入变化在影响国际收支平衡方面所起作用的认识也提高了。硬币—流动机制主要考虑货币供给的变化对价格水平的影响。20世纪30年代的凯恩斯革命提出了一个不同的机制来理解国际收支的调节过程——一个经济中对商品和服务的总需求和使人们产生需求的动因被用来分析这一调节过程。这种理论重点强调边际消费倾向和乘数，而非先前的理论所强调的货币供给变化。

人们对货币调节国际收支平衡的作用重新感兴趣是在20世纪50年代后期。虽然用货币手段来调节国际收支平衡的重点并不是直接运用休谟描述的硬币—流动机制，但货币供给变化和其对国际收支平衡的影响的基本关系是相似的。凯恩斯描述的收入在决定进口水平上的重要性和货币因素在影响价格水平上的重要性表明，固定汇率下调节平衡的过程需要将价格的影响和收入的影响同时考虑在内。

1459

参考文献

Barber, William J. *A History of Economic Thought*. New York: Penguin Books, 1967. 这本书对主要的古典和新古典经济学家进行了很好的介绍，着重强调他们的著作的重要性。其中在48页和49页介绍了休谟以及他对重商主义的攻击。

Dernburg, Thomas F. *Global Macroeconomics*. New York: Harper & Row, 1989. 本书的第13章提供了对截至1973年的国际货币体系的介绍。第1章到第3章对国际货币体系的一些基本问题进行了一些模糊有时甚至晦涩的介绍。

Kreinin, Mordechai E. *International Economics*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1987. 本书的第6章对收支不平衡的调整过程做了一个简单易懂的描述。108～113页主要介绍了硬币—流动机制。

Rivera-Batíz, Francisco L., and Luis Rivera-Batíz. *International Finance and Open Economy Macroeconomics*. New York: Macmil-

lan, 1985. 本书的16章对国际货币体系的由来与发展进行了很好的描述。第14章和15章对有关在收支平衡调整中货币与价格的作用的理论进行了论述。

Spiegel, Henry W. *The Growth of Economic Thought*. Durham, N. C.: Duke University Press, 1983. 这本书对经济思想史进行了综合性的描述。在介绍政治经济学的创始人的第7章和第9章中，论述了休谟的硬币—流动机制和他的其他一些对经济思想的贡献。

Triffin, Robert, *Gold and the Dollar Crisis*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1960. 这是一本探讨布雷顿森林体系瓦解原因的著作。它提出了流动性限制的问题，这种问题是由于快速的世界增长和相对缓慢的国际储备资产（黄金）增长而导致的。另外它还间接地描述了特里芬（Triffin）困境。

互参条目

Balance of Payments，国际收支平衡表；The Bullionist Controversy，重金主义论争；Exchange Rates: Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；The International Monetary Fund，国际货币基金组织；Liquidity，流动性；Mercantilism，重商主义；Monetary Approaches to the Balance of Payments，国际收支的货币分析法。

特伦斯·J·亚历山大（Terence J. Alexander） 著
杨晓曼 译
丁继红 李 强 校

SPECTRAL ANALYSIS
谱　分　析

1460 **经济学类别**：数量方法

研究领域：计量经济学和数学模型

谱分析是对一个或多个时间序列对应的"谱"、"增益"、"相关性"进行估计，然后运用估计值分析存在于时间序列的行为的过程。

主要术语

振幅（AMPLITUDE）：一个周期的"高度"；说得更正规一些，是指在一个简单的循环过程中，一个周期中的最低值与最高值之间的差值。

相关性（COHERENCE）：说明一个时间序列的周期性分量与另一个时间序列的（具有相同频率的）周期性分量的相关程度的公式。

周期（CYCLE）：有规则地重复的现象。

频率（FREQUENCY）：在特定的时间间隔内，重复循环的次数。

增益（GAIN）：用来表示一个时间序列的周期性分量对另一个时间序列的（具有相同频率的）周期性分量的影响的公式。

时间序列均值（MEAN OF A TIME SERIES）：时间序列中的项的平均值。

谱（SPECTRUM）：也叫做光谱密度函数；用来说明一个特定的时间序列由于周期的频率不同而产生的变化的数学公式。

时间序列（TIME SERIES）：一系列的数，每一个数都代表在某一个时间点一个经济指标（例如失业率或消费者价格）的取值。

时间序列方差（VARIANCE OF A TIME SERIES）：用来表示时间序列中的一个数偏离均值的程度的值。

波长（WAVELENGTH）：一个单一循环的周期长度。

综　述

谱分析是对一个或多个时间序列对应的"谱"、"增益"、"相关性"进行估计，然后运用估计值分析存在于时间序列的行为的过程。

时间序列的谱是用来说明一个特定的时间序列由于周期的频率不同而产生的变化的数学公式。可以用以下事实来阐述：在每个月 15 个循环的频率下，道琼斯工业平均指数的变化为 35%；在每个月 8 个循环的频率下，道琼斯工业平均指数的变化为 50%；在每个月 3 个循环的频率下，道琼斯工业平均指数变化为 15%。在这个例子中，道琼斯时间序列的谱将会是表示这些百分数的数学公式。

与两个时间序列相关的增益是用来表示一个时间序列的周期性分量对另一个时间序列的（具有相同频率的）周期性分量的影响的数学公式。譬如，道琼斯工业平均指数的不同是三种周期相互作用的结果，第一个频率为一个月 20 个循环，第二个频率为一个月 8 个循环，第三个频率为一个月 5 个循环。另外，国库券利率的变化也归因于三种周期的相互作用，第一个频率为一个月 20 个循环，第二个频率为一个月 8 个循环，第三个频率一个月 5 个循环。如果 0.90 是国库券利率时间序列关于道琼斯工业平均指数序列在频率为一个月 20 个循环时的增益，那么，这将表明，道琼斯工业平均指数时间序列的"每个月 20 个循环"的周期性分量振

幅每增加1个单位，将会导致国库券利率时间序列的同样循环频率的周期性分量的振幅（平均）增加0.90个单位。如果1.45是国库券利率时间序列关于道琼斯工业平均指数序列在频率为每个月8个循环时的增益，那么，这将表明，道琼斯工业平均指数时间序列的“每个月8个循环”的周期性分量振幅每增加1个单位，将会导致国库券利率时间序列的同样循环频率的周期性分量的振幅（平均）增加1.45个单位。 *1461*

两个时间序列的相关性是表示一个时间序列的周期性分量与另一个时间序列的（具有相同频率的）周期性分量的相关程度的数学公式。在任何特定的频率下，相关性的值都处于0和1之间。一个时间序列的周期性分量与另一个时间序列的（具有相同频率的）周期性分量联系越密切，二者之间的相关性（在这个频率下）的值越接近于1。如果一个时间序列的周期性分量与另一个时间序列的（具有相同频率的）周期性分量完全没有联系，那么二者之间的相关性（在这个频率下）的值将为0。

如果知道时间序列的谱，以及与两个时间序列相关联的增益和相关性的值，这将会为经济分析提供有价值的信息。例如，如果道琼斯工业平均指数的谱表明这个时间序列中的大部分变化都归因于高频率（即短波长）的周期，那么可以预测，道琼斯工业平均指数将会出现短期波动。第二个例子，如果关于这个星期的美国国库券利率和下个星期的道琼斯工业平均指数（在所有频率时）的增益在2.3到2.5之间，那么如果这个星期的国库券利率变化1个单位，下个星期的道琼斯工业平均指数将会随之（平均）变化2.3到2.5个单位。第三个例子，如果关于这个星期美国国库券利率和下个星期道琼斯工业平均指数（在所有频率时）的相关性是0.95，那么国库券利率和道琼斯工业平均指数将会高度相关。

不幸的是，有两个问题会成为计算时间序列谱、增益和相关性的障碍。第一个问题在于经济时间序列中（离散时间间隔中）仅仅有一部分的观察值是可以获得的，并且无法保存关于所有时间序列的行为的连续记录。如果短波长周期的波长小于观察数据所在时间间隔，那么其影响将是无法确定的。例如，因为消费者价格指数只能一个月观察一次，所以波长小于一个月的周期对价格指数的精确影响是不能确定的。第二个问题是影响每一个观察值的随机扰动。这些随机扰动使在每个时间点的时间序列的观察值都和周期的联合所产生的值不同。

因为谱、增益和相关性不能被精确地计算出来，从而必须用所关心的时间序列的观察值来进行估计。然而，估计过程所用到的数学是非常复杂的，并且需要深入进行讨论来给予最好的解释。一旦谱、增益和相关性的值被估计出来，这些估计值就可以被用来分析那些用来估计它们的时间序列。

应　用

谱、增益、相关性的估计值可以分析那些用来估计它们的时间序列中存在的行为。

对一个特定的时间序列对应的谱的估计，表示时间序列总的变化的大概比例，这种变化归因于每一种不同频率的周期。因此，谱的估计值可以用来确定一个特定的时间序列是由一个低频率、中频率还是高频率的周期支配。在低频率下估计出大量的高谱值表明低频率周期占支配地位（即时间序列的大部分变化是归因于低频率周期的）。同样，在中频率下估计出大量的高谱值表明中频率周期占支配地位（即时间序列的大部分变化是归因于中频率周期的）。在高频率下估计出大量的高谱值表明高频率周期占支配地位（即时间序列的大部分变化是归因于高频率周期的）。

因为与特定时间序列对应的谱的估计值说明了时间序列总体变化的大概比例，这种变化归因于各种不同频率的周期，所以谱的估计值可以用来确定是否少量的周期着支配着特定的时间序列。如果估计的谱在其中几个频率下呈现（相对）高的值，而在所有其他的频率下呈现（相对）低的值，那么可以得出以下结论： *1462* 少数那几个频率的周期支配着时间序列。例如，邹至庄（Gregory C. Chow）发现个人消费支出、新消费支出、20年期公司债券收益和美国

国民收入的谱的估计值在低频率下呈现出较高的值。事实上，估计的谱值表明时间序列的50%的变化都归因于频率为每年16个循环的周期。另外，所有这些谱值在高频率下单调平滑地下降到低水平。所以，这些谱值表明低频率（即长波长）周期支配着这些时间序列。另外，因为估计的谱值在高频率下单调平滑地下降到一个低的水平，所以估计的谱值表明时间序列不是由少量的不同频率的周期支配的。这些结论和大卫·I·凡德（David I. Fand）、C. W. J. 格兰杰（C. W. J. Granger）、米基奥·汉塔纳卡（Michio Hatanaka）和马克·纳洛夫（Marc Nerlove）所得出的结论是相似的。

为了说明估计的谱值如何决定是否时间序列由为数不多的不同频率的周期决定，可以再列举一个例子。伊尔玛·阿德尔曼（Irma Adelman）发现美国国民收入时间序列的估计的谱值在频率接近每年1/5个循环时非常大，而在频率为其他值时相对小一些。因此，她发现美国国民收入是由频率接近每年1/5个循环（即波长为5年）的周期支配的。

当在特定的频率下进行估计时，关于两个时间序列的估计的增益表示一个时间序列的周期性分量对另一个时间序列的（具有相同频率的）周期性分量的近似影响 。作为怎样使用估计的增益的一个例子，邹至庄估计了美国关于消费和国民生产总值时间序列的增益、关于（在新厂房和设备上的）投资和国民生产总值时间序列的增益、关于新建筑和国民生产总值时间序列的增益、关于长期利率和国民生产总值时间序列的增益。他发现，关于消费和国民生产总值时间序列的估计的增益在频率非常小的时候（每年为1/36个循环）为0.92，并且在频率为每年1/2个循环的时候单调平滑地下降到0.35。这意味着在每年1/36个循环的频率下的国民生产总值周期性分量变化1个单位，将会导致每年1/36个循环的频率下的消费周期性分量近似变化0.92个单位，还意味着每一个国民生产总值周期性分量对相同频率下的消费周期性分量的影响稳定地下降，直到达到频率为每年1/2个循环为止。在这一点上，频率为每年1/2个循环的国民生产总值周期性分量变化1个单位，将会导致频率为每年1/2个循环的消费周期性分量近似变化0.35个单位。邹至庄还发现，关于新建筑和国民生产总值时间序列的估计的增益在非常小的频率下（频率为每年1/36个循环）为0.17，并且在频率为每年1/2个循环时单调平滑地下降到0.12。这意味着频率为每年1/36个循环的国民生产总值周期性分量变化1个单位，将会导致频率为每年1/36个循环的新建筑周期性分量近似变化0.17个单位，还意味着每一个国民生产总值周期性分量对相同频率下的投资周期性分量的影响平稳地减小，直到达到频率为每年1/2个循环。在这一点上，频率为每年1/2个循环的国民生产总值周期性分量每变化1个单位，将会导致频率为每年1/2个循环的新建筑周期性分量近似变化0.12个单位。总之，在特定的频率下，关于两个时间序列的估计的增益表示一个时间序列的周期性分量对另一个时间序列的（具有相同频率的）周期性分量的近似影响。

当在一个特定的频率下进行估计时，关于两个时间序列的相关性的估计，表示由估计的增益所表示的这种关系的紧密性。如果估计的相关性取值在1附近，则说明由估计的增益表示的关系相对来说是紧密的。如果估计的相关性取值在0附近，则说明由估计的增益表示的关系可能是不存在的。例如，邹至庄估计，在频率非常小的时候（频率为每年1/36个循环），国民生产总值和新建筑时间序列的相关性为0.09，并在频率为每年1/2个循环时，单调平滑地上升到0.65。如前所述，在频率非常小的时候，国民生产总值和新建筑时间序列的估计的相关性为0.17，并且在频率为每年1/2个循环的时候，单调平滑地下降到0.12。因为在频率为每年1/36个循环时估计的相关性接近于0（即0.09），所以，频率为每年1/36个循环的国民生产总值周期性分量与频率为每年1/36个循环的新建筑周期性分量的这种关系不紧密。这意味着虽然频率为每年1/36个循环的国民生产总值周期性分量每变化1个单位会导致频率为每年1/36个循环的新建筑周期性分量平均变化0.17个单位（在此频率下估计的增益为0.17），但是任何一个特定的循环都将会出现对这个均

1463

值的很大的偏离（估计的相关性很小）。另一方面，在频率为每年 1/2 个循环时估计的相关性更接近于 1（0.65）。这意味着频率为每年 1/2 个循环的国民生产总值周期性分量和频率为每年 1/2 个循环的新建筑周期性分量之间的关系是紧密的（至少相对于频率为每年 1/36 个循环时是紧密的）。因为在频率为每年 1/2 个循环时，国民生产总值和新建筑时间序列的估计的增益为 0.12，所以频率为每年 1/2 个循环的国民生产总值周期性分量每变化 1 个单位，将会导致频率为每年 1/2 个循环的新建筑周期性分量平均变化 0.12 个单位（估计的增益为 0.12）。频率为每年 1/2 个循环时的相对大的估计的相关性为 0.65，意味着在任何一个特定的循环上对均值 0.12 个单位的偏离程度相对来说将会比较小。重申一下，关于两个时间序列的估计的相关性（当在一个特定的频率下进行估计时）大致等同于由估计的增益所表示的这两个时间序列的关系的紧密水平。

相关内容

一般来说，谱分析是从 19 世纪开始的，从那时起，研究者们开始寻找隐藏在数据背后的周期性的循环。例如，在 1870 年，威廉·亨利·贝弗里奇（William Henry Beverage，1879—1963）探索研究了从 1500 年到 1869 年这一时期的小麦价格的周期。A. 舒斯特（A. Schuster）也探索研究了 19 世纪末经济和物理数据中隐藏的周期。然而，谱估计的创始性的研究是在 20 世纪 50 年代由 M. S. 巴特利特（M. S. Bartlett）、R. B. 布莱克曼（R. B. Blackman）和约翰·W·图基（John W. Tukey）率先开展的。从此，谱分析被广泛地运用于经济学、电子工程、物理学和气象学。

经济学家采用谱分析是因为他们试图找到一种可以使他们确定从现实世界采集到的数据是否支持经济理论的技术。估计的增益和相关性为实现这一目标提供了一条途径。经济学家和数学家正在试图改进谱技术。例如，调查人员已经提出了有关谱的置信区间的概念。置信区间是这样一个区间，调查人员确信此区间包含着所研究实体的真实取值。如果在频率为1/2时，美国国民生产总值的谱的“90%的置信区间”为 0.13 到 0.19，那么，调查人员就会有 90%的信心认为在频率为 1/2 时，谱值处于 0.13 到 0.19 之间。经济学家和数学家还试图研究出用来估计谱、增益和相关性的更好的方法。

随着经济学家在 20 世纪 60 年代和 70 年代更加倾向于运用数学分析，谱分析与其他统计方法例如指数平滑法、移动平均法、博克斯—詹金斯（Box-Jenkins）法、回归分析法和持续时间法形成了竞争。在将来，谱分析在统计数据经济分析上的重要性将会下降。由于回归分析在描述经济动因和影响上比谱分析更直接一些，所以似乎更多的经济学家更青睐回归分析而不是谱分析。这是因为每一个回归系数都表示一个经济变量的变化对另一个经济变量的影响程度。相比之下，谱分析的方法只能提供关于一个时间序列周期和另一个（具有相同频率的）时间序列周期的相关程度的信息。可以用这种信息来获得一个经济变量的变化对另一个经济变量的近似影响。谱分析不能直接提供这种信息，而回归分析却能够直接提供这种信息。

参考文献

1464

Anderson, Theodore W. *The Statistical Analysis of Time Series*. New York: John Wiley & Sons, 1971. 此文献需要读者了解一些基本的线性代数知识。本书中安德森（Anderson）介绍了对谱、增益和相关性进行估计的方法，并描述了几个时间序列的联合谱估计的方法，另外还提供了一些应用实例。

Chatfield, Christopher. *The Analysis of Time Series: An Introduction*. 4th ed. New York: Chapman and Hall, 1989. 本书的第 6 章和第 7 章介绍了谱分析。在本书中，作者定义了谱，举了一些例子并且介绍了一些谱分析的方法。本书还介绍了如何构造谱的置信区间和谱分析的优缺点。

Chow, Gregory C. *Analysis and Control of Dynamic Economic Systems*. New York:

John Wiley & Sons，1975. 本书中邹至庄简单介绍了谱、增益和相关性，并列举了大量的将谱分析应用于宏观经济学的例子。

Fishman，George S. *Spectral Methods in Economics*. Cambridge，Mass.：Harvard University Press，1969. 本书在一定程度上不如其他的参考文献技术性强。在这本书里，费希曼（Fishman）用经济学中的例子来解释谱的概念，并且用了一些例子来描述进行谱估计的方法。另外，本书还举例解释了增益和相关性的概念。

Jenkins，Gwilym M.，and Donald G. Watts. *Spectral Analysis and Its Applications*. Oakland，Calif.：Holden-Day，1968。这本书虽然很全面但也很专业，其中包括了几个领域而不只是经济学领域的例子。作者介绍了谱的概念、进行谱估计的方法，并且举出了几个例子。这本书还用实例来考察了增益和相关性的概念。

Judge，George G.，W. Griffiths，R. Hill，H. Lutkepohl，and T. Lee. *The Theory and Practice of Econometrics*. 2d ed. New York：John Wiley & Sons，1985. 本书的第 7 章、第 8 章和第 16 章介绍了谱分析。第 7 章中作者介绍了谱和进行谱估计的方法，并提供了一些参考文献。第 8 章介绍了另外一种谱估计的方法。第 16 章介绍了几个时间序列的联合谱估计的方法，并且提供了一些参考文献。

互参条目

Econometrics，计量经济学；Mathematical Economics，数理经济学；Time Series Analysis，时间序列分析。

罗德·弗里德（Rod Freed） 著
杨晓曼 译
李 强 杜 雯 校

SPOT AND FORWARD MARKETS
即期和远期市场

1465 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：企业融资和投资；货币理论

对于许多商品和金融工具而言，除了当场交货的市场（即期市场）外，还有一系列与其相关的市场，在这些市场是当场定价但在将来某一日期进行交易（远期市场）。这些市场相互联系，给单个交易者提供了一种处理不确定性的手段，给社会提供了一种随时间实现最优配置资源的途径。

主要术语

期货市场（FUTURES MARKET）：经常与术语远期市场（forward market）同义使用，较常用于风险较低的标准合约。

套期保值（HEDGE）：通过协议确定具有不确定性的变量通常是价格的取值从而源自未来交易的风险。

期权（OPTION）：按一定价格购买的享有在期货价格与现货价格之间进行选择的特权。

投机者（SPECULATOR）：认为自己的判断力绝对优于一般交易者，进而在风险中追求利润的交易者。

交易（TRANSACT）：按所签订合约的规定进行的货币与商品的交换。

综　述

经济学家使用“市场”一词时，并非指地理意义上的场所，而是指公共机构间相互联系之网，范围可能遍及整个世界，它要求实现一个均衡交易价格，如外汇市场。当“市场”一词在未经修正的情况下使用时，通常假定价格是针对当前交易议定的。然而考虑到事实并非总是如此，况且交易双方有可能偏好于眼下签订合约将来进行交易，所以有必要用“即期市场”（当场交货或对价格达成一致时交货）和“远期市场”（在未来交货）加以区分。这样，“即期”一词加在“市场”之前就在时间而非地点上给市场进行了明确定位。

下面的定义在于强调即期市场和远期市场的区别。在即期市场，交易双方在现在达成协议并以现在商定的价格在现在进行交易。而远期市场上，交易双方在现在达成协议并以现在商定的价格在将来进行交易。需要注意的是，“现在”一词在即期市场的定义中出现了三次，而远期市场的定义只改动了其中一处。如果将即期市场定义中三处“现在”均改为“将来”，出现的定义将不是远期市场，而只是发生在未来的即期市场。远期市场定义的本质在于建立未来和现在之间的联系，从而成为一个经济系统随时间推移不断克服不确定性、实现效率的工具。

远期市场按期限长短可进一步划分。合约中的交易可能发生在30天、60天或90天后，甚至6个月或1年以后。经济学家通常把“期货市场”（futures markets）与“远期市场”（forward markets）同义使用，尽管最初使用者曾对二者明确加以区分。“期货市场”（futures markets）要求严格按标准化合同进行交易，所以可再度转售，同时为确保买卖双方按合约履行义务，它要求交易者缴纳一定的保证金。另一方面，远期合同（forward contracts）通常是大银行与其顾客之间特制的一种合约，多用于

外汇市场。由于在实际应用中，期货市场（futures markets）和远期市场（forward markets）二者的区别在理论概念的理解上意义不大，且本书侧重于解释远期市场（futures markets or forward markets）和即期市场的区别，故本书将忽略之。

远期市场对于那些知道自己愿意在未来买卖商品的人是有用的，但对于那些对未来即期市场价格缺乏理性估计的人却是无益的。他们在利用远期市场买卖远期时，就降低了未来交易中价格的不确定性。这种降低不确定性的做法被称为“套期保值”。

1466

当远期合约到期买卖双方进行交易时，即期价格可能会高于合约中的议定价格。这时卖方可能后悔先前所做出的套期保值行为，但合约要求他（或她）必须按议定价格出售商品，此时如果允许卖方违约，远期市场的目的将无法实现。另一方面，如果即期价格低于合约价格，卖方则会满足于其所做的套期保值行为。就降低不确定性而言，套期保值是一种保险，但由于价格可能上升，也可能下降，所以风险具有两面性，保值者无需支付任何隐性的保险费。卖方为降低价格可能下降带来的风险所支付的“价格”为放弃价格可能上升所带来的收益。同时，交易的另一方买方为降低价格可能上升带来的风险所支付的“价格”是放弃价格可能下降所带来的收益。

当交易者承诺将来按远期合约出售（或购买）商品时，他被称为市场上的“空头”（或“多头”）。很多情况下，交易者尤其是投机者并非为交易的目的而购买远期合约。在这种情况下，合约能以调整价转售，如果转售成功则投机者可以在实现利润的同时省去按期交易后再在即期市场出售商品的麻烦。

区分了即期价格和远期价格后，必须强调一点，二者虽然不同，但相互紧密联系。对于可储存的商品而言，均衡即期价格和均衡远期价格密切联系，二者之间还存在一个相互偏离的极限。这种关系可用下例来描述：如果小麦现价为 2 美元/蒲式耳，三个月后价格为 4 美元/蒲式耳，小麦生产者会储存小麦以备未来出售，三个月的储存成本远小于 2 美元/蒲式耳，所以以远期价格出售比按即期价格出售更有利。但即期市场供给减少会使即期价格上升，而远期市场供给增加会使远期价格迅速下降。最后，两个价格之差会等于储存成本。随着储存成本的增加，即期价格和远期价格的潜在差距会变大，但对于易腐烂商品（诸如香蕉或莴苣等既不能罐装又不可冷藏的商品）来说，即期市场和远期市场没什么分别。很多交易者想在避免因未来出售的商品的价格下降而遭受损失的同时享受价格上升带来的利润。“期权”这一工具正好迎合了这些人的愿望。“期权”是指合约到期时，卖者拥有选择按合约确定的远期价格出售商品或以当时即期价格出售商品的权利。但购买此权利的收费使得享有这种双重选择也有一定的成本。

应　用

商品远期市场和金融远期市场分布都很广泛，但并未普及。许多远期市场都是在贸易委员会或交易所（诸如芝加哥贸易委员会、芝加哥商品交易所）的支持和监管下运作的，而且交易者必须拥有在远期市场进行交易的许可证。谷物远期市场和外汇远期市场的存在尤为广泛。“11 月大豆”并非指在 11 月种植或收获的大豆，而是指在 11 月出售的大豆。价格信息对于农民的重要性在下例中可见一斑：一个农民 5 月种植大豆，若他对 6 个月后出售大豆所能获得的利润不能完全了解，是不愿投入必要成本的。他可以去当地谷仓按议定价格（11 月大豆的远期价格，即谷仓经理可能提出的价格）签订合约，并按合约在 11 月向谷仓交货。这样做降低了不确定性，使得复杂的决定简单化了。在诸如《华尔街日报》（*The Wall Street Journal*）等各大报刊的金融版都能找到大多数主要农产品、矿物和金属、外汇、国债及其他工具的行情表。

1467

然而如果认为借助远期市场就能消除所有不确定性，则是错误的。例如，没有农作物保险，农民无法保护自己免受天气对农作物产量的不确定的影响，而如果没有农作物保险，由天气因素导致的不确定性实际上会限制远期市

场的作用。如果按合约规定，他应以远期价格出售10 000蒲式耳大豆，但恶劣的天气将产量降低到5 000蒲式耳，此时他须售出的大豆数量远高于大豆的产量，可以想象，11月他将会从即期市场高价买进大豆再低价出售给谷仓从而确保能按合约履行义务。

除了农民的例子外，远期市场上大多数批发商、公司和专家遭遇的情况也是如此。然而，正是由于前面所讨论过的即期价格和远期价格之间的联系，所有消费者都感受到了远期市场发展所带来的影响。一个例子是，石油供给充足时期，对一场会大量减少石油的未来流量的战争的预期的影响。预期三个月后石油供给短缺会使期限为三个月的石油远期价格上升。但因为石油是可储存商品，投机者会把供给从即期市场转向远期市场，从而提高即期价格，在某种程度上使得上升的远期价格有所降低。即使在目前供给充足而未来供给潜在短缺的情况下，消费者也将面临石油类产品价格的急剧上升。愤怒的消费者看到的诸如价格欺骗或不负责任的投机主义行为等现象则只是即期市场和远期市场按预期运作的一种表现形式而已。

相关内容

经济学家认为远期市场的运作有其社会意义。事实上，不可能为所有的商品和劳务开辟远期市场，这是一个经济体系实现长期效率的主要障碍。

远期市场给商人和农民提供了转嫁风险的途径从而使他们能专心致力于提高产量。那些自认为能看透市场想投机的人则发现远期市场是一个投机的绝好工具，而整个社会则会从这种专业化中获益。

社会还能获益于借助远期市场把预期的未来冲击传送到现在，从而将调整成本按时间均匀分配。如前例所示，如果合理预期到三个月后石油会紧缺，那么最佳消费路径是从现在开始节约而不是三个月后。由于二者之间有密切联系，远期价格上升会导致即期价格上升，市场上的典型交易者会调整其经济行为。消费者会马上开始节约，而生产者则会立刻开始增加产量。

假设没有远期市场，如果交易者预期未来均衡价格会上升，他可以相信这一直觉从而储存商品以备未来售出，但是这一博弈却充满风险。而在远期市场，预期未来价格上升意味着较高的远期价格，任何想要盈利的人都可以在无风险的情况下储存商品在未来出售，直到机会被充分利用。

参考文献

Anderson, Ronald W. *The Industrial Organization of Futures Markets*. Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1984. 本书集中指出了远期市场的阴暗面及其可能出现的弊端。虽然经济学的大部分内容都很深奥，但是普通读者仍将发现第1章中的调查是有用的。

Fink, Robert E, and Robert B. Feduniak. *Futures Trading: Concepts and Strategies*. New York: New York Institute of Finance, 1988. 这本书是由两位作者合作完成的，但却并非只是论文的简单组合，它完全可以作为进一步深入学习远期贸易的教科书，不适于作为入门教材。

Goss, B. A, and B. S. Yamey. *The Economics of Futures Trading*. New York: John Wiley & Sons, 1976. 正如标题所示，该书是为经济学家而不是为那些从业者写的。书中一些章节涉及数学知识，但是绪论对于每一个读者都是有用的。

Kaufman, Perry J. *Handbook of Futures Markets, Commodity, Financial, Stock Index, and Options*. New York: John Wiley & Sons, 1984. 这本翔实的参考书汇集了很多作者的文章，精于方法和事实，拙于经济思想，是描述现实中所有商品在市场上的历史细节和制度性细节的理想资料。

Teweles, Richard J., and Frank J. Jones. *The Futures Game*. 2d ed. New York: McGraw-Hill, 1987. 这本书由两位杰出的研究学者编写，其中有很多实用的建议，是一本

1468

指引性的、受读者欢迎的著作。

互参条目

Arbitrage，套利；Exchange rates: Fixed and Flexible，固定汇率和浮动汇率；Exchange rates and Interest Rates，汇率和利率；Futures Markets，期货市场；Uncertainty，不确定性。

詹姆斯·J·雷科斯基
(James J. Rakowski) 著
师丽霞 译
李长英 校

STABILIZATION POLICY
稳定政策

1469 **经济学类别**：增长和发展
研究领域：稳定和预测

“稳定政策”是指政府以预防或减少衰退（经济的下降趋势）和治理通货膨胀（经济的上升趋势）为目的而制定的计划。

主要术语

经济周期（BUSINESS FLUCTUATION）：经济活动一般水平上下波动的模式，波动的时间间隔并不一致。

挤出效应（CROWDING-OUT EFFECT）：政府公开举债，用增加财政赤字来刺激经济，导致利率上升，从而减少或“挤出”私人支出。

萧条（DEPRESSION）：所有经济活动持续几年的严重下降趋势。

财政政策（FISCAL POLICY）：政府通过改变公共支出和税收来影响总需求从而达到稳定经济目的的措施。

收入乘数效应（INCOME-MULTIPLIER EFFECT）：总支出变化对整个经济的放大效应，不论总支出的变化如何产生。

通货膨胀（INFLATION）：价格一段时间内普遍上涨。

凯恩斯主义经济学（KEYNESIAN ECONOMICS）：认为市场经济不能自动调节，需要政府干预来稳定经济的经济学流派。

货币政策（MONETARY POLICY）：货币当局通过调控货币和信贷环境影响总支出以实现稳定经济目的的措施。

衰退（RECESSION）：所有经济活动长达六个月或更长时间的持续下降趋势。

滞胀（STAGFLATION）：一段时期高失业率和高通货膨胀率同时并存。

供给学派经济学（SUPPLY-SIDE ECONOMICS）：和古典经济学的思想一致，建议通过提高总供给和总产出的方式来稳定经济。

综　述

稳定政策是一个综合性术语，指以市场经济为主导的混合资本主义经济中，政府经过严密计划的旨在平滑经济波动的一系列措施。实施这些措施的基本前提是经济活动（产出、就业和价格）的水平依赖于总支出（商品和劳务的购买或需求）。总支出水平越高，厂商扩大产量的盈利就越高，而产量提高则会使物力和人力得到更好的利用。

很多经济学家都认为当代市场经济不存在可以保证总支出足以使经济达到充分就业（通常指就业率达到94%～95%）的内在机制，尤其是在短期（3～4 年）。而且，如果商品和劳务的需求超过产出，整个经济就会面临通货膨胀的压力。在这种情况下，公共部门就必须干预经济，在失业过多时刺激经济，在面临通货膨胀压力时限制总支出。

财政政策有三个主要工具：改变政府对商品和劳务的支出（如国防、公路或治安），改变政府转移支付（如社会福利、社会安全），改变税收。尽管它们产生的效果各不相同，但每种工具或其联合使用都可以使总需求朝计划的方向改变。因为政府支出的变化会直接记入总支出，所以效果相对较快、较明显。转移支付的

变化首先会改变可支配收入，从而间接影响总支出。例如，政府增加转移支付，可支配收入会增加，然后一部分转移支付成为额外支出。所以，在政府购买商品支出的变化和转移支付的变化相等的情况下，前者增加总支出的作用大于后者。同样，税收的变化（如收入税）首先会使得可支配收入发生改变，从而间接影响总支出。也就是说，如果政府增加税收，人们的可支配收入则会等量降低，从而支出只会少量降低。以上对财政政策的讨论暗含有收入乘数效应，即政府支出的变化，不管是哪方面的支出变化，都会在一定时期对整个经济产生扩大（乘数）效应。在不同经济状态下，借助于财政政策稳定经济可能会带来财政赤字或盈余。所以经济稳定是整个国家的首要目标，而财政预算的盈亏则居次要地位。

1470

类似于财政政策，货币政策也有三个基本工具。联邦储备体系可以通过公开市场业务（OMO）、改变商业银行的准备金率、改变贴现率影响货币和信贷的供给（从而影响总支出）。公开市场业务是指联邦储备体系在公开市场买卖所持有的政府债券，从而增强或降低金融市场上的货币流动性。比如，当联邦储备体系向某一商业银行出售政府债券时，该商业银行减少准备金进行支付，从而信贷扩张的能力降低。另一方面，如果联邦储备体系从某一商业银行购买政府债券，后者要求增加准备金作交换，这样商业银行扩张信贷增加货币供给的能力就会增强。

在部分准备金制度下，联邦储备体系可以在国会所给权限内改变商业银行存款的准备金率，从而改变银行体系扩张信贷增加货币供给的能力。如果联邦储备体系将法定准备金率从20%降到10%，1美元的存款能提供最多0.9美元的可贷资金，而不是0.8美元。反之，如果联邦储备体系提高法定准备金率，情况将相反。

贴现率指联邦储备体系对商业机构的贷款利率（这样联邦储备体系就成为银行的银行）。商业银行可以借入资金补充准备金以增强贷款能力，联邦储备体系则可以分别通过提高或降低贴现率来限制或鼓励这种借贷行为。通过影响金融机构的准备金，联邦储备体系可以改变控制信贷和货币供给的力度。可贷资金的可获得性通常会影响利率，货币政策的三个工具都可以改变金融机构扩张信贷进而影响总支出的能力。

应　用

假设总支出（即总需求）是经济的引擎，那么治理过度失业和通货膨胀的稳定政策就依然是经济学家所关注的问题。如果私人部门（家庭、商业和国外部门）总需求水平过低，不能使经济达到充分就业，经济将会进入衰退时期。此时需要实行扩张性财政政策和货币政策来增加总需求以实现充分就业。为达到以上目标，可实行如下财政政策，即增加政府支出——不论是增加对商品和劳务的支出，还是增加政府转移支付，或者减少税收。或者取而代之实施或者同时实施扩张性货币政策，如增加货币供给和信贷供给、普遍降低利率。联邦储备体系可以通过在二级市场购买政府债券、降低商业银行的法定准备金率，或者降低贴现率实施扩张性货币政策。事实上，公开宣布联邦储备体系的政策变动即可以达到预期的效果。

如果相对于整个经济的生产力而言总需求过多，超出了充分就业的产出水平，那么超额需求可能会提高物价。所以过度需求将导致通货膨胀，稳定政策的选择将是缩减总支出。财政政策将要求政府减少对商品或转移支付的支出，或是增加税收。货币政策将要求联邦储备体系对货币供给和信贷环境进行控制。联邦储备体系还可以采取如下措施：在公开市场卖出政府债券、提高法定准备金率、提高贴现率。这些措施会降低可贷资金的可获得性，同时使利率面临上升压力，从而抑制私人支出。

第二次世界大战后，这些政策组合已被政府用来消除周期性的经济波动。比如，约翰·F·肯尼迪（John F. Kennedy）总统和林登·B·约翰逊（Lyndon B. Johnson）总统采用了扩张性财政政策以克服19世纪60年代的大萧条。在当时已有预算赤字的条件下，通过减少税收或少量增加政府支出继续增加财政赤字获

1471 得批准。经济学家们都认为当时的财政措施非常有效。那次刺激经济的措施以及越南战争和约翰逊总统“向贫困宣战”的运动导致的支出增加，使经济过热进而在19世纪60年代末期及70年代面临通货膨胀压力。在这一期间，经济时常会陷入衰退和通货膨胀并存的两难困境，通常称之为滞胀。滞胀会削弱传统稳定政策的作用，而传统稳定政策是以消除衰退或通货膨胀其中之一为斗争目标的，而不是同时克服两个。所以，分析家和政策制定者被迫去寻找另外一些手段，包括工资价格指导和管制，通过再培训增加就业的措施以及鼓励形成更具竞争力的市场的积极行动计划等。

用这些措施来促进经济稳定其实是充满争议的。主张实施需求管理者认为这样的财政措施生效较快，一经采用就会产生预期的效果。而反对者则认为国会的研讨过程太长，所以做出的决定往往不合时宜，达不到预期目标。他们还指出财政政策会产生财政赤字，导致政府举债（从而增加国债）。政府举债与私人借贷产生竞争，从而政府通过提高利率将私人支出“挤出”市场。此时，财政政策可能就是中性的。此外，反对者还指出需求管理的财政政策扩大了政府的作用，而这对于自由竞争的资本主义经济是不利的。这些在19世纪70年代末罗纳德·里根（Ronald Reagan）总统的选举运动中有出色表现的批评家，主张采用适应性财政政策来稳定经济。适应性财政政策致力于总产出或总供给的管理，而非总需求管理，有时被称为供给学派财政政策或供给经济学——里根经济学。该政策主张不论经济面临衰退还是面临通货膨胀，都应削弱政府在经济中的作用，而刺激私人部门工作、储蓄和投资的动机。

此外，这些对传统财政政策提出质疑的批评者主张采用货币政策，因为实施货币政策不用政府直接干预经济。而且，货币政策是通过创造适当的货币和信贷环境，在私人部门自愿反应的基础上间接发生作用的。然而货币政策的反对者指出货币工具的效果难以预测，而且如果经济处于严重衰退时期，货币政策很有可能是无效的。事实正是如此，因为尽管货币政策加快了货币流通速度，私人部门并未对此做出积极反应，甚至毫无反应。对于所给定的失业率或通货膨胀率应下降的幅度，需要政府支出或税收做出多大改变，或者说货币供给或利率多大程度的改变是必要的，正是经济学家和政策制定者在实证研究中一直在寻找方法以期予以解决的问题。

相关内容

关于在自由市场经济中是否应借助政府来影响经济这一问题，一直在众多学者间存在争议。直到19世纪30年代经济大萧条时期，政府稳定经济的作用才开始得到广泛认可。

正如亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）、大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）、阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）以及其他经济学家的著作中所反映的，古典经济学思想在大萧条之前一直占主导地位。古典经济学家强调在经济稳定上采取放任政策，政府不干预经济。他们认为经济可以“自我管理”，能通过竞争性的市场力量自我治愈，经济环境会自动调整从而减少所有可能发生的短期失业，而不用担心会出现无效总需求，因为产出能为自身创造需求。

大萧条使经济学家对古典模型产生了怀疑。1929年至1933年间，美国的总产出下降了30%，直到1939年才再次达到1929年的水平。1929年失业率为3.2%，1933年上升至25%，直到1939年还高于17%。在普遍的悲观情绪的影响下，1929—1933年间企业投资下降了75%，消费下降了20%。

这样一种经济状态，对于当时的古典思想信奉者而言，并不像古典经济学家所说的那样是暂时现象。在这之前发生的经济衰退或萧条没有一个被认为是严重或影响深远的。大萧条对经济思想及整个社会的影响之大再怎么估计也不过分。美国有一代人就是在大萧条时期长 1472 大的。大萧条的政治影响具有里程碑意义。主张政府什么也不干，甚至在面临大量失业、经济严重衰退时也不要干预经济的放任主义经济哲学成为了一种政治责任。当时争论的焦点是政府为何不能做些事情改善当时的境况。

大萧条为"凯恩斯革命"的到来创造了条件，而1936年《就业、利息和货币通论》(*The General Theory of Employment, Interest, and Money*)一书的出版则发动了这场革命。在这本书里，约翰·梅纳德·凯恩斯(John Maynard Keynes, 1883—1946)认为资本主义经济可以在非充分就业情况下达到一个长期稳定的均衡状态。大萧条本身就是他的经验论据。"凯恩斯革命"为宏观经济政策开辟了一个新思路：它指出政府的作用就在于确保经济在一个可接受的产出和就业水平上运转。凯恩斯认为古典理论中竞争市场的调整速度太慢，不可靠，而且不必要；政府可以以更低的社会成本、更快的速度使经济恢复到充分就业水平。现代稳定政策就此诞生了。

受到大萧条的冲击后，在凯恩斯经济学的指导下，西方政府都采取措施来稳定本国的经济。1946年，第二次世界大战结束时又产生了大量失业，美国政府推出1946年《就业法案》(The Employment Act)正式规定了政府促进经济稳定的责任。该法案声明：

> 国会特此声明，联邦政府有责任持续采用一切实用手段……鼓励并促进自由竞争企业的发展和社会福利的提高……推动就业、产出及购买力达到最优。

1946年《就业法案》要求政府积极采用财政政策、货币政策或任何其他政策来保持经济稳定，所以该法成为美国社会经济法规的一个里程碑。实现该法案的目标则主要靠执行部门。该法不仅成立了总统经济顾问委员会来协助执行部门履行这项义务，还设立了联合经济委员会指导国会。

1978年，国会通过了《充分就业法案》(The Full Employment Act)和《平衡增长法案》[The Balance Growth Act，也称《汉弗莱-霍金斯法案》(The Humphrey-Hawkins Act)]，这两部法规重申并拓展了政府稳定经济的目标。

参考文献

Carson, Robert B. *What Economists Know: An Economic Policy Primer for the 1990's and Beyond* . New York: St. Martin's Press, 1990. 调查了学科发展状况，聚焦于过去半个世纪所获得的知识。指出了经济推理和政策制定是不断演化的，需要不断地调整。探究了经济学的可能性和局限性，特别是宏观领域。编写思路清晰，旨在供非专业人士和大学生使用。

Greenway, David, ed. *Current Issues in Macroeconomics*. Current Issues in Economic Series 2. New York: St. Martin's Press, 1989. 包含了十篇论文。分析了宏观经济思维的变化趋势。论文聚焦于最近的一些讨论，这些讨论涉及新古典宏观经济学、预期的作用、政治经济周期、宏观经济学的相互依赖性、政策协调及其他有关主题。写得很好，主要是为大学生提供指导，但熟练的非专业人士也能从中获益。

Hoover, Kevin D. *The New Classical Macroeconomics: A Skeptical Inquiry*. New York Basil Blackwell, 1988. 分析并详述了新古典教条在一些特殊的宏观经济热点问题上的应用。讨论了研究滞胀的菲利普斯曲线，并在此基础上分析了几个典型的新古典模型。探讨了宏观经济政策的局限性。

Nell, Edward. *Prosperity and Public Spending: Transformational Growth and the Role of Government*. Winchester, Mass.: Unwin Hyman, 1988. 抨击了供给学派的主张。指出政府(包括政府赤字)是维持经济繁荣必不可少的。指出赤字不会必然导致通货膨胀，也不是挤出效应的根源，公债也不会给几代人带来负担。讨论了在需求紧缩的状况下公共支出政策所存在的问题。具有强烈的凯恩斯主义倾向。主要适合那些专业的读者。

Schwartzman, David. *Economic Policy: An Agenda for the Nineties*. New York: Praeger, 1989. 反驳了政府赤字是主要经济问题的论点，但同时指出赤字也应该缩减——主要通过增加税收的方式。主张20世纪80年代的高利率是紧缩货币政策的产物。详细分析了总统乔治·布什(George Bush)所面临的经济上需要优先考虑的问题。提倡联邦政府应该向州和

1473

地方政府服务提供更多援助。

Spulber, Nicolas. *Managing the American Economy from Roosevelt to Reagan*. Bloomington: Indiana University Press, 1989. 分析了主要大事件对经济学家关于稳定政策的观点的影响。描述了在假定联邦政府干涉经济的情况下，由不断变化的事件所引发的新经济思想和政策。得出结论，在这方面经济学家扮演着富有创造力的、成功的角色。思路清晰，非常适合那些非专业人士。

互参条目

Business Cycles，经济周期；The Crowding-Out Effect，挤出效应；Depressions，萧条；The Employment Act of 1946，1946 年《就业法案》；Fiscal Policy: Supply-Side Effects，财政政策：供给方效应；The Great Depression，大萧条；Monetary Policy: An Overview，货币政策综述；The Phillips Curve，菲利普斯曲线；Recessions，衰退；Stagflation，滞胀。

S. M. 格赞法 (S. M. Ghazanfar) 著
师丽霞 译
李长英 校

STAGFLATION
滞 胀

1474 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论；稳定和预测

滞胀是指经济增长停滞（更确切地说，就是零增长或负增长）和通货膨胀同时并存的状态。整个经济面临衰退和价格持续上涨的双重问题，而衰退会导致高失业率的出现。经济的政策制定者必须频繁地在两种相反的治疗方案中做出选择：消除衰退的政策往往会恶化通货膨胀，而降低通货膨胀则会导致更高的失业率。

主要术语

经济增长（**ECONOMIC GROWTH**）：衡量经济随时间推移的发展速度的一种方法，通常用人均产出来衡量。

财政政策（**FISCAL POLICY**）：政府支出政策和税收政策。

国民生产总值（**GROSS NATIONAL PRODUCT，GNP**）：在给定时期内一个经济体所生产的所有最终产品和劳务的市场价值。

通货膨胀（**INFLATION**）：价格总水平持续上升的结果，通常用经济中平均价格水平的增长率来表示。

货币政策（**MONETARY POLICY**）：货币供给的管理，在美国由联邦储备体系决定。

名义变量（**NOMINAL VARIABLES**）：用当前的市场价值衡量的变量。

生产率（**PRODUCTIVITY**）：表示一个劳力劳动效率即每个工人的产出或每个工人每小时产出的一种度量，此度量直接决定经济的增长率和生活水平。

实际变量（**REAL VARIABLES**）：调整了通货膨胀成分的变量。

综 述

滞胀是两种截然不同的经济难题——高失业率和价格持续上涨——的联合，而其中每个问题来自经济周期的不同发展阶段。简言之，经济周期是产出（国民生产总值）的波动，并且它本质上是资本主义经济的内在特征。经济周期会对整个经济活动产生广泛的影响，涉及绝大多数部门和工业组织，表现为销售量的暴跌之后接下来的则是一个持续增长的阶段。经济周期的波峰出现在实际国民生产总值到达最大值后开始下降时，而谷底则出现在实际国民生产总值到达最小值后开始上升时。如果实际国民生产总值至少连续两个四分之一周期都在下降，那么，波峰和谷底之间的时期称为一个衰退期，谷底和波峰之间的时期称为一个扩张期。

产出的波动经常伴随着其他经济变量的变动。在衰退时期，实际国民生产总值下降，同时会出现整个经济范围内的衰退。通常销售额会下降，收入、消费和投资也会降低；企业对这种经济低迷的反应则是减少支出。因为工资通常是企业成本的一大组成部分，所以衰退时期企业可能会解雇工人。这样，失业率就会上升。在经济扩张时期则会出现与上述情况相反的情况。收入、消费和投资通常会增加，销售额会上升，企业的反应则是生产更多的商品和劳务。为增加产量，厂商通常会雇用更多工人，

这样，经济扩张时期失业率一般会下降。

经济活动的波动反映在产出的变化和失业的变化中，二者之间的关系是失业与实际国民生产总值呈反方向变动。产出和价格的变化在影响失业的同时还会影响经济增长和劳动生产率。在经济扩张时期，对企业生产的商品和劳务的需求强劲。消费者收入增加了，愿意到市场进行消费。越来越多的消费者在市场上追逐厂商生产的商品，会对价格造成向上的压力。如果这种压力是整个经济范围内的，那么绝大多数厂商会感受到进而提高产品价格，结果导致通货膨胀。在扩张时期，经济增长率和生产率也会很高。在衰退时期，经济活动相对较少，也就是说，对厂商生产的商品和劳务的需求相对较小。如果对商品的需求疲软，价格上升的压力将会下降，价格则会以缓慢得多的速度上升。所以通货膨胀率降低是衰退时期一个典型特征。经济处于全面衰退时期时，经济增长会停滞（即零增长率）甚至出现负增长，同时生产率比较低。

经济周期的不同阶段有不同特点。扩张时期主要是失业率下降、经济增长率较高、劳动生产率上升，同时伴随有价格上升及通货膨胀。扩张时期越长，经济越接近经济周期的波峰，通货膨胀率通常会上升得越快。衰退时期则主要是失业率上升、经济零增长或负增长、劳动生产率下降、通货膨胀率较低。通常经济衰退 *1475* 时，通货膨胀率不会为负数（即价格下降或通货紧缩），而只是简单地下降到一个较低的更易接受的水平上。

经济周期的每个阶段都有所得有所失。失业率下降、经济快速增长和劳动生产率提高，作为经济扩张的标志，当然是好事，但伴随而来的通货膨胀率的上升则是不好的副产品。经济衰退时，通货膨胀率下降使所有人获益，但经济困难、人们大量失业以及经济发展的停滞却成为昂贵的代价。

滞胀反映了经济周期最糟糕的特征。它表现为高失业率和经济增长停滞（经济衰退的表现）以及通货膨胀（经济扩张的典型特征）的同时并存。这就意味着滞胀成为衰退和扩张的混合物，而它们通常被认为是经济周期的两个不同组成部分。

滞胀难倒了很多致力于提供解释和解决办法的政策制定者。高失业率和零增长率或负增长率伴随价格的持续上涨，对于现有的经济周期理论来说，不是一个易于解释的经济现象。其中一种解释主要围绕两种不同类型的通货膨胀——需求型通货膨胀（需求拉动的通货膨胀）和供给型通货膨胀（供给推动的通货膨胀）——展开。

需求拉动的通货膨胀来自于对商品和劳务的过度需求，主要是由于经济的持续扩张所引起的。在这种情况下，需求很难满足于现有商品和劳务的供给，由于市场是通过价格机制配置稀缺商品的，从而对价格产生向上的压力。需求拉动的通货膨胀通常会出现消费者竞相出高价刺激经济、导致价格持续上涨，产量持续增加。

但通货膨胀还有另一个起因。供给推动的通货膨胀来自于企业生产成本的提高。如果投入要素（如工资、资本的成本和原材料）价格上升，那么厂商会降低产量或通过提高价格来传递成本的提高。所以整个经济中，供给推动的通货膨胀产生了价格持续上升和产量持续下降的结合体——滞胀。

应　用

政策制定者早已习惯于应对经济周期了。人们通常认为，至少凯恩斯学派经济学家认为，制定针对经济扩张和衰退的对策都有一定的规律可循。滞胀所带来的明显问题是制定政策时不得不同时面临衰退和扩张的负面影响。

凯恩斯经济学的典型结论是衰退时政府应设法刺激经济。由于经济发展停滞的同时伴有失业率的上升，所以对于政府来说，关键在于推动整个经济消费水平的提高。可通过以下两个基本政策工具来实现这一目标：财政政策和货币政策。

财政政策的使用可通过增加政府支出或降低税收达到刺激经济的目的。政府增加自身对商品和劳务的购买，会马上改变支出流从而刺激经济。衰退时，政府也可以采取减税的财政政策。这样可以给私人部门带来更高收入，从

而有可能会增加支出。不管是增加公共支出还是私人支出，财政政策都可以用于刺激经济，将其从衰退中拉出来。

货币政策也可用来刺激经济。中央银行——在美国则是联邦储备体系——主要借助货币供给的扩张降低利率，从而提高经济的支出水平。通常认为较低的利率可以增加投资支出和对耐用品的消费支出。

经济扩张时期则采用相反的政策。财政政策此时应是紧缩性的——降低政府支出或者增加税收。这样会降低总支出，即降低公共支出或私人支出，从而减缓经济发展速度。也可以实施紧缩性货币政策，提高利率达到减少私人部门支出的目的。

1476

在衰退时期，借助财政政策或货币政策可以降低失业率，加快经济发展速度，提高劳动生产率。由于通货膨胀不是典型衰退时期的问题，所以扩张政策不会对价格产生显著影响。经济扩张时期，冷却经济会减少经济活动，降低价格的上升压力，但由于失业通常不是经济周期此阶段的难题，所以此时的经济政策将不会从本质上改变整个经济的就业状况。

从以上关于政府如何应对经济周期的讨论中，很明显可以看出，滞胀对政策制定者来说是难以应对的问题。对经济衰退和经济扩张采用的是完全相反的政策工具。为消除滞胀的衰退部分——失业和经济发展停滞——应采用扩张性财政政策或扩张性货币政策，这将对经济起到刺激作用。而为了处理扩张带来的问题——价格的持续上升——应冷却经济，降低价格上升的压力，此时应施以紧缩性财政政策或紧缩性货币政策。

滞胀所带来的问题不仅仅是实施完全相反政策之间的矛盾。如果是这样的话，政策制定者可以根据问题（失业和通货膨胀）的相对严重性来确定采用哪种性质的政策。更大的困难是，无论采用何种政策都会在解决一个问题的同时恶化另外一个。例如，假设失业相对比较严重，此时应施以扩张性政策来刺激经济，降低失业率。但不幸的是，通货膨胀将随着扩张性政策的实施变得更严重。价格已经在上涨，此时如果再刺激经济来降低失业率，则只会使通货膨胀变得更严重。同样，旨在消除通货膨胀而实施的政策也会面临类似的两难困境。紧缩性政策将会减少价格上升的压力，但同时付出的代价将是更高的失业率。

很容易理解为何滞胀会成为一个如此充满争议的难题。没有一个快速简便地解决滞胀的混合政策，甚至在理论上也不存在。一些经济学家指出，如果供给推动的通货膨胀至少是产生滞胀的一个源泉，那么滞胀的消除则必须依赖于经济中的供给一方，而不是借助财政或货币政策来影响总需求。如果供给紧缺的原因在于投入品成本提高致使产量下降、价格上升，那么应以某种方式来刺激供给。政府用来刺激企业投资以及工人工作和储蓄动机的政策被认为会影响经济中的供给，促进经济增长，提高劳动生产率，而这会降低失业率，抑制通货膨胀。供给学派的结论充其量是一种混合政策。供给学派对罗纳德·里根（Ronald Reagan）总统的政策（被称为“里根经济学”）的制定起了决定作用。尽管关于滞胀产生的原因，存在几种公认的可能的解释，但对于如何消除滞胀人们却依然没有达成共识。

相关内容

相对来说，滞胀一种新的经济现象。美国经济的绝大部分历史中衰退和扩张交替出现，经济学家也认为失业和通货膨胀之间存在一个稳定可靠的此消彼长的交替关系。大萧条和凯恩斯经济经济学产生后，经济学家指出可以利用这种交替关系。当失业变得很严重时，政府可以在引起少量通货膨胀的同时刺激经济，减少失业。反之，如果通货膨胀成为首要问题时，政府应紧缩经济，以失业为代价换取通货膨胀的改善。

19 世纪六七十年代，这种交替关系变得越来越不可靠、不合理。1960—1963 年间，美国通货膨胀率为 1.5%，到 1967—1970 年间上升到 4.5%。70 年代通货膨胀率在两位数附近徘徊，即使在 1974—1975 年的衰退时期失业率几乎达到 9%时也是如此。比通货膨胀率上升更令人痛心的是整个经济中长时间持续存在通货膨胀。直到 1981 年至 1982 年继 30 年代大萧条之后最严重

的经济衰退发生时，通货膨胀才被认为被挤出了 1477 经济。然而，1983—1986 年间通货膨胀率降到 2%～3%之前，失业率已超出 10%的水平，到 1988—1990 年间通货膨胀率又回到 4%～5%。

通货膨胀率的顽固性被归咎于来自供给的外部冲击的所有扰动，如 19 世纪 70 年代石油输出国组织的两次石油禁运、提高劳动力成本却没有带来生产率的提高，以及政府试图干预经济等。实际上，所有这些解释都有一定道理。美国是一个以石油为基础的经济体，70 年代的两次石油禁运都使石油价提高了 3 倍，肯定对通货膨胀率有严重影响。工人和企业开始对通货膨胀变得更加敏感，最后经济陷入工资—价格的上涨循环。工人对价格上升的反应是要求增加工资，这样依次使得劳动力成本上升，价格上升，从而又对工资造成向上压力。这就形成了一个恶性循环，而且没有可预见的明显的上限。最后，政府通过需求管理来“防止衰退”的努力也被斥责为恶性通货膨胀的起因。为了使经济在充分就业水平上稳定发展，政府连续使用扩张性财政政策和扩张性货币政策，给整个经济设定了一个潜在的通货膨胀率水平。

失业也表现出了顽固的迹象。19 世纪七八十年代的大多数时间里，失业率远高于 5%，还经常超出 7%的水平，一个原因就在于劳动力结构发生了变化。随着 19 世纪六七十年代大量青年和妇女涌入劳动力市场，失业率进一步上升。很多经济学家认为，政府为减少失业所带来的痛苦，增加失业补偿，实行公共福利计划反而导致了失业率上升、失业持续时间延长。

解决滞胀带来的双重问题的适当措施如同可能出现的解释一样多，从工资和价格管制到减少失业补偿。人们所知道的是，经济中已经发生潜在的结构性变化，尤其是通货膨胀和失业，而这也改变了经济理论和政策的制定。

参考文献

Cornwall, John. *After Stagflation*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 1984. 这是由七篇论文汇编而成的一本书，从不同的角度论述了滞胀的问题。尤其是导言叙述了近期的历史背景，概述了标新立异的解释及其政策含义，非常有用。

Horsman, George. *Inflation in the Twentieth Century: Evidence from Europe and North America*. New York: St. Martin's Press, 1988. 提供了有关通货膨胀的历史调查和讨论。作者得出这样一个结论，即收入水平的参差不齐以及由此产生的矛盾解释了为何通货膨胀成为一个难以解决的问题。既有趣又通俗易懂。

Slawson, W. David. *The New Inflation*. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1981. 虽然稍微有点过时，但该书提出的解决持久通货膨胀的办法还是引人关注的。作者在详细阐述了这种新通货膨胀的成因后，主张建立工资和价格管制体系。

Weintraub, Sidney, and Marvin Goodstein, eds. *Reaganomics in the Stagflation Economy*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1983. 是 1981 年在经济学论坛上发表的一系列的评论文章。这些文章浅显易懂，且涉及了有关滞胀的各种不同的论点（尤其是里根政府是如何计划应对滞胀的）。

Willett, Thomas D. *Political Business Cycles: The Political Economy of Money, Inflation, and Unemployment*. Durham, N. C.: Duke University Press, 1988. 该书有明显的货币主义倾向，因此不支持诸如干预经济等解决方案。尽管有这种偏好，但是通货膨胀和失业的政治层面的问题还是引人关注的。

互参条目

Fiscal Policy: Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Inflationary Effects，通货膨胀效应；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Monetarism，货币主义；Monetary Policy: An Overview，货币政策综述；Reasons for Unemployment，失业原因。

科伦・F・约翰逊 (Colleen F. Johnson) 著
师丽霞 译
李长英 校

STOCKS AND THE STOCK MARKET
股票和股票市场

经济学类别：货币和财政理论

研究领域：企业融资和投资；货币理论

现代股票市场是一个交易场所，通过它，企业可以出售股票来筹集资金，从而给企业提供了一条从外部集资的途径。股票经纪人可以在股票市场为其消费者或自己买卖股票。股票市场的上述两个作用可以促进整个资本主义经济的运行。

主要术语

资本（CAPITAL）：企业生产中用于产生收入的一种资源。

商业银行（COMMERCIAL BANK）：一种向私人机构和政府机构提供零售贷款的商业机构。

普通股（COMMON STOCK）：持有上市公司的所有权份额的一种凭证；股东具有投票权，可以按所有权比例获取股利或红利。

股利（DIVIDENDS）：现金或额外股票形式的收入，股东对一家公司股票进行投资而得到的报酬。

投资银行（INVESTMENT BANK）：居于大众投资者和需要资金实现扩张和发展的公司或政府单位之间的中介机构。

优先股（PREFERRED STOCK）：对一个上市公司拥有所有权但没有投票权的一种凭证，可获得固定量或不定量的股利。

承销团（SELLING GROUP）：几个零售经纪商联合起来向公众出售一种新发行的股票，共享风险和收益所形成的团体。

综　述

股票市场是一个有组织的交易场所，买者和卖者以股票交易为目的聚集在一起在股票市场买卖股票。股票的价格或报价在交易时决定。通常投资者可以买卖的股票有两种：普通股和优先股。许多公司都发行普通股和优先股两种股票。

普通股代表对一个公司的基本所有权。作为公司的法定所有者，股东分担金融风险并分享公司利润。每种股票都可以和其他股票进行交换，同时交换的还有股票所代表的收入权、所有权和控制权。

可供投资者使用的第二种股票是优先股。优先股主要的投资者优势在于，相对于债券来说它具有更高的固定收益率，相对于普通股来说其金融风险较小。优先股还提供了一种合法的所有权收益，而且持有优先股的股东对公司收入具有优先索取权。通常优先股股东没有投票权，但普通股股东有投票权。购买优先股就是愿意在享有优先分配股利的权利的同时失去对公司管理发表意见的投票权。

组建一家公司时，其创始人同意授权发行的股票数通常比最初所提供出售的股票数要多，这样做是因为有一些股票被有意推迟发行。股票一旦被售出就被称为已发行股票，表示股票由所有者而不是公司自身持有。公司当然可以购买并持有自己的部分股票，这样已发行股票数就会减少。而且如果一些股东把他们所持有的部分股票归还给公司，已发行股票的总量也会减少。这种返回股票称为库存股。如果公司

将库存股出售，这些股票可再次成为已发行股票，公司也可以选择将库存股注销从而降低发行的股票总量。

股票的票面价值对于现代投资者来说没有任何实际意义。从历史的角度来说，票面价值等于最初支付给公司的每股货币量。股票面值已经不再反映公司的最初实收投资，因为随着公司的发展，已发行股票的价格反映的是公司的收益情况，和面值没有任何关系。所以股票面值可以是一个任意确定的较低数值，比如每股 1 美元。

投资者通常会被股票所吸引，因为股东可以获得股利——公司利润在股票持有者之间的分配。股利通常用现金或所有权支付，也可以用增加持有股票数量的方式来支付。公司董事会有责任确保股利的支付。现金形式的股利主要按季度发放；股票形式的股利不会改变公司净资产，只是从此种形式的股利发放之日起，已发行股票每股占总净资产的份额变小了。所以降低股利对公司在业界的金融地位非常有害。不连续的股利流通常会降低投资者对该公司的金融信心。

1479

如果投资者决定购买或出售股票，应该联系零售股票经纪人。经纪人通过把投资者的买卖要求传达给适当的证券交易所来完成交易。美国上市公司发行的绝大多数股票都是在纽约证券交易所、美国证券交易所，以及店头市场直接售出，而由于交易量巨大，纽约证券交易所已成为最有影响的交易所。

交易所都是以会员形式组织起来的机构。纽约证券交易所称一个会员资格为一个“席位”，会员资格只能在得到交易所理事会同意的情况下进行买卖。会员必须遵守一定的要求，管理层也会对即将上市或在交易所进行股票交易的公司强调那些要求。想要成为会员，一个公司必须达到一些具体标准，如处在一个增长产业、显示具有充分盈利潜力、满足特定的净资产要求。最后，一个上市公司必须至少拥有 100 万已发行普通股，不少于 2 000 个股东。

除了纽约证券交易所之外，还有很多其他证券交易所，其中除国内交易所外，还有州内交易所，如太平洋沿岸证券交易所。交易所的结构各不相同。在纽约证券交易所，买者和卖者会发现他们所持有的股票价格是由交易所营业部以一种拍卖的方式确定的。相反，店头市场中的交易完全在经纪行之间进行，价格由个体谈判决定。不管采用何种结构或通过何种途径，所有证券交易所都有责任维持市场公平有序地运行。

应　用

股票市场具有双重作用。首先，作为一个有组织的交易场所，企业可以通过在股票市场出售股票来融资，满足扩张厂房和购置设备对资金的需求。其次，股票市场给投资者提供了一个买卖已发行的公司股票、参与并促进企业财务增长的市场场所。大多数个人和集体养老投资组合中都包括企业所发行的股票。

股票的最初发行要经过一系列复杂的程序。企业决定发行股票（优先股或普通股）是一项金融决策。只要确定了所发行股票的类型和发行总额，企业就可以和投资银行联系具体事宜。投资银行可以是私人公司，也可以是大型股票经纪行的一个部门。这些“银行”作为金融中介，在股票的卖者（企业）和买者（投资者）之间建立了联系。

投资银行将股票推销给普通投资者的业务程序称为发行承销。企业为实现扩张决定发行股票时，程序就启动了，接着企业会向投资银行进行金融咨询。最初的商讨主要集中于企业想要融多少资、将发行的股票数量以及股票价格。因为对每股的最初价格，企业通常都不切实际地要求尽可能地高，所以有时议定的股价很难达到。这时需要投资银行给新发行股票提出一个既合理又有吸引力的价格。确定价格所需的步骤是首先确定企业的行业，然后计算该行业的市盈率。例如，如果某行业每股利润为 1 美元，投资者愿意为 1 美元的收益支付 10 美元（每股股价），则市盈率为 10∶1。

在投资银行的帮助下，根据对股票发行可融资金的预期，企业可以决定其预测盈利。如果企业预测盈利为每股 2 美元，而公众又愿为企业的每 1 美元收入支付 10 美元，那新发行股

票的预期价格就是 20 美元（10×2 美元）。企业一旦决定了首发价格，就必须履行法律和财务声明，向潜在投资者提供招股说明书等。投资银行在指导企业做出这些决策的同时会组织一个承销团。承销团由几个零售股票经纪行（股票经纪人）构成，帮助投资银行出售企业所发行的股票。

1480

在股票发行方案初步确定后，投资银行将从欲发行股票的企业处买下所有股票（比如以每股 20 美元的批发价格）。它们这样做的目的在于通过承销团零售代销股票并获得销售佣金。为了以批发价购买企业所发行的股票，投资银行从商业银行进行必要的贷款。商业银行收取利息，并要求投资银行以未发行股票作为暂时担保。从商业银行所贷的款项被用于从企业购买新发行股票。这样企业就得到了扩张厂房和购置设备所需的资金。同时，投资银行和承销团努力为新发行股票寻找买者（投资者）。所有股票都发行后，投资银行便可还清商业银行的贷款和应付利息。如果没有任何意外出现，新股票发行过程中的所有参与者都会获利。企业筹集到扩张所需资金，投资银行、股票代销商和商业银行则各自得到佣金和利息。最后，如果企业得到发展，将所得收入分配给股东，那么投资者的境况也会变好。

上述所有环节都完成后，新发行股票就会在股票市场被公开交易。所有新发行股票一开始都会在店头市场进行买卖，直到企业达到在证券交易所上市的标准。此时，投资者可以购买、持有或售出股票，进行个人或集体的投资组合。

相关内容

企业通常会发现从外部筹集资金是必要的。出售新发行股票是融资过程的一个重要环节。1934 年之前股票市场还没有正式建立。1934 年，《证券交易法案》（The Securities Exchange Act）通过了，开辟了证券交易史的现代时期。这部法案允许投资银行按照一定程序来开展业务。

现代股票市场不仅满足了资本主义体制的一项重要需求，而且在整个经济发展中也起着重要作用。经济发展依赖于两个完全不同的因素。首先，必须存在社会总需求，即消费者愿意并有能力购买经济中所生产的商品和劳务（国民生产总值，GNP）。其次，国民生产总值的生产基础必须得到保障。这个扩张过程被称为资本形成。股票市场的日常作用就在于直接或间接地促进总需求和资本形成的实现。

总需求要求消费者既愿意又有能力购买整个经济生产的最终产品。这种购买的意愿来自于消费者的积极态度和信心，而购买的能力又要求他具有一定的收入。股票市场价格上涨会给消费者带来利润收入，从而提高消费者的购买力。

另一方面，只有在企业将资金用于购买新的厂房和机器设备时资本形成才得以产生，而企业增加厂房设备则会增加国民生产总值的未来产出。第二次世界大战后的最初几年，企业的资金形成来源于自身的留存收入（内部融资）。然而现在如果产品需求超出供给，且不能通过内部融资实现扩张时，大多数企业会转而寻求外部融资的途径。所以股票市场的一个重要作用就是作为一种票据交换所，为促进资本形成而创造货币，而这正是资本主义经济发展的至关重要的环节。股票市场还给个人投资者提供了一个参与企业发展的途径，同时使投资者获得股利收入，为以后的消费提供可能。

随着股票市场满足企业和个人投资者的需求的能力的不断增强，股票市场在将来会比过去发挥更重要的作用。对于企业来说，扩张国内外商品和劳务市场的需求会继续优先考虑资本形成。随着社会发展，人们购买股票组合获取增值收益、为退休金做准备的需求将继续扩张。所以，股票市场在未来的经济发展中将会扮演一个重要的角色。

1481

参考文献

Auerbach, Robert D. *Financial Markets and Institutions*. New York: Collier Macmillan, 1983. 该书定位于金融市场以及其背后的理论和应用。是一本理解普通投资学的出色的

基础读物，提供了精彩的表格、曲线图，而且附录了术语表。

Fabozzi, Frank J. and Irving M. Pollack. *Fixed Income Securities*. Homewood, Ill: Dow Jones-Irwin, 1983. 它是一本非常完整和详尽的读物。第 1 章、第 6 章、13 章重点涉及利率和优先股的投资。该书在篇幅上有一千多页，前面那些章节最适合于对股票市场的一般背景知识进行了解。含有曲线图和图表。

Lehmann, Michael B. *The Dow Jones-Irwin Guide to Using the Wall Street Journal*. 3d ed. Homewood, Ill.: Dow Jones-Irwin, 1990. 这部出色的著作整合了经济学、金融市场和投资三方面的内容。作者解释了货币政策和财政政策是如何被用来影响经济周期和投资行为的。写得非常好，而且简练，对外行的读者来说很适合。强烈推荐。

Maginn, John L., and Donald L. Tuttle. *Managing Investment Portfolios*. Boston: Warren, Gorham & Lamont, 1983. 虽然此书是很多优秀著作的合集，但是第 5 章和第 10 章很适合于研究和学习股票市场之用。写得很好，而且简练，但是缺乏足够的曲线图和图表。第 10 章很有趣，内容主要是个人证券投资组合。

O'Neil, William J. *How to Make Money in Stocks*. *New York*: McGraw-Hill, 1991. 对那些对股票选择感兴趣的读者很有用的一本好书。对个人证券选择和管理进行了很好的介绍。清晰且流畅，带有能很好说明概念的例子和图表。

互参条目

Business Cycles，经济周期；Capitalism，资本主义；Dividends and Dividend Policy，股利和股利政策；Financing，融资；Growth Theory，增长理论；Interest Rates: Nominal vs. Real，名义利率和实际利率；Interest Rates and Monetary Policy，利率和货币政策；Securities Pricing，证券定价。

马歇尔·D·尼克尔斯（Marshall D. Nickles） 著

师丽霞 译

李长英 校

SUBSIDIES
补　贴

经济学类别：产业经济学

研究领域：经济增长、发展与计划；产业组织和公共政策

补贴是政府对个人或企业的直接或间接支付，也包括中央政府给地方政府提供的补助或其他援助。政府通过补贴来促进社会目标的实现。

主要术语

抵消（COUNTERVAIL）：用同等的力量反抗；如果进口商品的原产地国采取不公平的出口政策，则可对该进口商品征收抵消关税。

补助（GRANT）：为特殊目的提供的一定数量的资金。

配额（QUOTA）：商品的有限数量或一定值；如果用于进口，配额将进口限制在一定数量上。

综　述

一项交换或交易主要涉及两方——买方与卖方。当第三方，通常为政府，向买方或卖方提供金钱时就产生了补贴。买方在市场上对一种产品的需求量取决于该产品的价格，供给方愿意提供给市场的产品数量也取决于该产品的价格。市场可被视为供需双方两种力量独立发挥作用并决定市场价格的场所。如果买方或卖方获得补贴，该市场的需求或供给就会发生改变。补贴通常会影响市场力量（供给或需求），并改变这些市场间的资源流动。在自由市场，资源流向最需要的地方。补贴改变了这种流动，使更多的资源流向得到补贴的产业，从而促进该产业的发展。

制定补贴政策的一个主要原因是为了保护如运输、住房供给和农业等行业。对于任何一个行业来说，只有产品的销售收入高于生产成本才能盈利。如果成本长期高于收入，企业就会破产，并且不会再提供该项服务。补贴有助于弥补成本与收入的差距。例如，在美国，许多市郊火车服务的收入低于运营成本。联邦政府和州政府为了弥补这些公司的损失使其能够继续运营，就向它们提供补贴。如果没有补贴，这些公司就会提高价格来增加收入。更高的价格使得每天乘坐火车上下班的成本上升，进而使乘客放弃市郊火车而乘坐其他交通工具。因为对于多数乘客来说，汽车是唯一替代市郊火车的交通工具，这将导致交通堵塞和污染问题的恶化。因此，如果市郊火车公司没有获得补贴，公路运输系统就会更加紧张，对环境的破坏也会更严重。再比如人文和自然科学领域的补贴，这些领域需要补贴的原因各不相同。没有补贴，私有部门将成为它们财政支持的唯一提供者。因为私有部门的财政支持非常有限，所以补贴增加了艺术展览和自然科学项目的数量和种类。

直接支付和以低于市场价格的价格提供产品和服务是最常见的两种政府补贴方法。直接支付通常采取等额补助的形式，例如为大学提供的研究补贴。此外，也可采取按比例补助的形式，即补助金额与发生的成本或生产数量挂钩。

过去，直接补贴用于发展运输行业（公路、桥梁和航空设施）。运输业的发展被认为是国内

经济发展的先决条件，因为它能推动其他行业的发展。如果公路、水路和航空部门获得补贴，而铁路货物运输部门却没有，那么就会导致铁路部门的部分生意被其他运输部门抢走。这引起了对政府通过提供补贴支持行业中的某个部门导致其他部门因此失去生意的做法的公平性的关注。尽管补贴的目标不是破坏某一行业，但竞争的加剧会使一些公司遭受损失。但为了整个社会的福利，竞争是可取的，因为它使价格保持在合理的水平，并增加了产品的数量和种类。

1483

许多政府以低于市场价格的价格为其国民提供产品——通常为生活必需的食品、燃料和一些服装，从而改善国民的生活质量。尽管这些商品是以低于市场价格的价格提供的，但数量有限。

除了直接支付和以低于市场价格的价格提供商品和服务外，还有许多间接补贴不易被察觉。因为这些补贴有多种方式，所要实现的目标也各不相同，所以很难识别。这些间接补贴包括以高于市场价格的价格购买私有厂商的产品、为吸引企业进入某些领域而给予税收优惠和制定规章条例以降低竞争压力。许多集团获得补贴的同时也提供补贴，这种补贴为交叉补贴。例如，美国民航管理委员会（CAB）多年来向长途乘客收取较高的飞机票价以补贴短途乘客。

补贴也影响国际贸易。国内厂商可通过获得补贴降低产品的价格，从而成功地与国内市场上的进口商品进行竞争。因此，对国内厂商进行补贴的结果是间接地限制了进口商品的销售。提供补贴也能促进出口。获得补贴的本国企业可在外国市场上以更低的价格提供其产品，进口国称这种行为为“倾销”，并对这类进口产品征收抵消关税或“反倾销”税。

那些从补贴中获益的群体相对比较容易界定，组织比较有秩序，政治上也比较活跃。那些因补贴而受损的群体通常在数量上占多数，它们没有组织，政治上也未联合。因此，提供补贴时，少数群体从中获得大量收益，而大多数人（通常通过交税）以小到几乎察觉不到的人均额来支付这一补贴。即使是那些为了全体公众利益而提供的合理补贴，其后果也大多会使一些消费品缴纳的税收增加和价格上涨。可通过对补贴所带来的公共收益与其在导致税金、价格上涨和效率下降方面所产生的成本进行比较，来考察补贴的合意性。但因为涉及经济和政治两方面的因素，所以很难计算补贴的成本和收益。

应　用

美国政府提供的农业补贴曾经历过多番争论，对这一事件的简要回顾可反映出这一具体补贴的发展过程。由于农业价格存在波动，所以给农民提供补贴的目的是为了保证农民获得最低收入。

在 20 世纪 30 年代大萧条期间，农产品价格持续下降，这意味着农民销售农产品所获得的收入不能抵消成本，从而导致许多农场倒闭。政府试图挽救农业，这不仅是为了保护一个产业，而且也是为了保护一种生存方式。为了稳定并维持价格，政府通过对播种面积进行限制（即分配配额）从而限制农产品的供给。执行这一政策的结果是播种面积减少，但耕种密集度加大。尽管农业耕地减少，但更加密集的耕种使产量增加，给价格带来下降的压力。为了扭转这一形势，政府选择调整战略并以预定价格直接从农民那里购买剩余农产品。如果农产品的存储成本不会上升，那么政府的这种做法就会使农产品价格稳定。但是，因为政府购买的农产品需要存储，而存储设施的短缺立即增加了存储成本，因此需要政府提供额外的资金。为了避免支出大幅度增加，直接向农民提供补贴似乎更加合理。补贴的金额是预定价格和更低市场价格间的差额。

有关农业补贴的争论可能会继续下去。当一个群体获得补贴时，自然会发生争论，或至少存在抱怨，因为那些支付补贴的人在他们所缴纳的税收的使用方面具有多种优先权。一些人认为应取消农业补贴，因为美国食品的供给仍然大于需求，他们认为应该由市场力量（竞争）决定所需农民的数量。此外，有许多生活并不贫困的农民却获得了大量补贴，而这绝非补贴计划的目的。

1484

许多国家制定法律保护承租人，防止房东

不断提高房租。在美国，称这种制度为房租管制，它是另一种补贴。在美国，尽管房租管制是作为临时措施被颁布的，但是，承租人群体在政治上的强大影响力使房租管制在一些大城市被保留下来。如果房东在房租决定方面受到限制，那么他们实际上在为承租人提供补贴。补贴的金额为市场租金（没有房租管制时）与有房租管制时所收取的租金间的差额。虽然承租人乐意支付更低的租金，但是这种房租管制却导致了许多严重问题。首先，房租管制使建造用于出租的单元的积极性降低。其次，即使可回收租金低于房东的营运成本，提高房租也是非常困难、不可行的。最后，当房租低于营运成本时，一些房东会放弃他们的房屋，从而使一些内城区衰落。

在一些发展中国家，政府为大米、面包和糖等基本食品商品提供补贴。为这些基本商品提供补贴的目的是保证贫困居民的最低饮食需求。政府自己开设商店，以低于市场价格的价格销售补贴商品（通常这些商品质量较低），尽管在其他商店也能以较高的价格购买到这些商品。在美国，政府也向穷人发放食品券，以缓解他们食品短缺的状况。学校午餐是为了确保小学生能吃到营养平衡的一餐。1965 年国会通过的医疗保险计划为 65 岁和 65 岁以上的老人提供义务住院保险。受益者支付一小部分住院费，而政府补贴剩下的费用。政府有时也提供贷款担保，例如，美国政府 1975 年对纽约市的支持和 1983 年对克莱斯勒公司的支持都属于这类贷款担保。

相关内容

在 20 世纪，大多数国家都有很多提供补贴的事例，但很难确定补贴出现的确切时间。第二次世界大战后提高公众福利的要求非常迫切，这推动了许多补贴计划的出台。从国际上看，自 1960 年以来，补贴一直增加。在美国，补贴的预算费用占国内生产总值的比重从 1960 年的 4.6%上升到了 1988 年的 7.6%。

在经济理论方面，补贴通过直接影响需求（消费者）或供给（生产者）力量来影响当地市场。当这两种力量中的任何一个受到影响时，都会导致价格偏离市场力量所决定的价格。因为资源倾向于流入能形成最佳价格的部门，所以有人认为补贴会转移或重新配置资源。例如，如果经济的某一部门中价格下降，那么以前用于这一部门的资源就会流向价格更高的部门。那些相信市场力量可配置所有资源的人认为补贴会错误地配置资源，因此，主张不应鼓励补贴计划。但因为市场力量并不总是能够满足所有的社会需要，因此，补贴很有可能会继续存在下去。

参考文献

Dolan, E. G., and D. E. Lindsey. *Microeconomics*. Chicago: Dryden Press, 1988. 与许多其他经济学教材一样，此书中包括有关补贴的有用章节。第 3 章和第 5 章分析了补贴对供求的影响，并给出了补贴案例。建议大学生使用。

Gerritse, Ronald, ed. *Producer Subsidies*. London: Printer, 1990. 本书分为 9 章，分析了补贴理论及其应用问题，是写学期论文的极好资源。建议大学生使用。

Gujarati, Dadomar N. *Government and Business*. New York: McGraw-Hill, 1984. 此书第 4 章对补贴进行了精辟且简要的讨论，并简单明确地给出了许多案例。适合本科生使用。

Hufbauer, Gary Clyde, and Joanna Shelton-Erb. *Subsidies in International Trade*. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1984. 此书涵盖了国际贸易方面的许多问题，内容广泛而又详细，对该领域的初学者来说不易理解。建议研究生阅读。

1485

互参条目

Aggregate Supply and Demand，总供给和总需求；Elasticity，弹性；Exports and Imports，出口和进口；Import Restrictions，进口限制。

艾戈尔・M・托米克（Igor M. Tomic）著
张秀娟 译
丁继红 李 强 校

SUBSTITUTION
替　代

1486 **经济学类别**：一般经济学

研究领域：经济理论

替代是选择一种产品、服务或资产替代另一种产品、服务或资产的理性行为。如果一种商品的价格、质量、合意性或购买能力相对于另一种商品发生了变化，就会产生在各种可能的选择之间的替代。

主要术语

商品（COMMODITY）：耐用、可分、并且容易根据等级或品质标准化的物品。

互补品（COMPLEMENT）：与指定物品或服务一起使用的物品或服务。

需求（DEMAND）：买方在各种价格下愿意并能够购买的物品或服务的数量。

投入（INPUTS）：生产要素，通常分为土地、劳动力、资本和企业家才能这四个主要大类。

一价定律（LAW OF ONE PRICE）：该定律是指，在不同市场，同一商品的价格差异只是由商品在不同市场间的运输成本造成的。

替代品（SUBSTITUTE）：本质上与给定物品或服务相似的另一种物品或服务。

供给（SUPPLY）：所有者以各种价格提供的用于销售的物品或服务的数量。

效用（UTILITY）：对物品或服务使用者在使用物品或服务时得到的满足、乐趣或愉悦的主观度量。

综　述

替代是主要经济问题的核心内容：在资源稀缺的条件下，在相互竞争的可选项之间做出适当选择。相互替代或竞争的物品和服务必须是可获得的才可以进行选择。因此，替代行为是选择的具体化。替代对许多经济定理和经济原理都有影响，如套利、需求定律、边际替代率递减规律、边际效用递减规律和一价定律。

例如，套利是指，在一个市场上销售某种商品或资产，同时在另一个市场上对其进行购买，以获得确定的收益。但所销售的商品和在另一个市场上重新购买的商品很少完全相同。通常，套利涉及的两种商品是很接近的替代品，严格来讲，而不是完全相同。例如，在货币替代中，在纽约市场上卖出德国马克、买入英镑。同时，在伦敦市场上卖出英镑，买入美元，美元为最初进行交易的货币。如果能获得收益，那么就存在进行套利的机会，但是套利是否盈利取决于非常接近的不完全替代品——马克、英镑和美元——间的交换，而不是取决于相同货币同时的买和卖。

在金融市场，非常接近的不完全替代商品间的交换通常能使各种竞争性债券间的利率保持一致。例如，如果购买20年期利率为8%的公债所得到期收益高于购买21年期利率为9%的公债所得到期收益，那么投资者会购买能获得更高收益的债券，而卖掉收益较低的债券。这样，债券的价格就会发生变化，到期债券的收益就会趋于一致。这是一价定律的金融版。但应认识到，20年期利率为8%的公债与

21年期利率为9%的公债不是完全相同的债券，它们是非常接近的不完全替代品。因此，严格意义上说，一价定律产生于替代而非套利。

在生产理论和成本理论中，劳动和资本品等各种生产性投入间相互属于替代品。替代的程度受到时间、生产过程的性质以及其他因素的限制。除了这些因素外，保持其他条件不变，一种投入的单位成本的增加也能导致该投入使用量的下降，从而被其他投入所替代。

替代可被视为一般需求定律的基础，一般需求定律是指，保持其他条件不变，一种商品价格上涨导致对该商品需求量的降低。需求定律之所以会起作用是因为，当A商品价格提高时，具有相似特征的其他商品（即替代品）的相对合意性变大。因此，为了替代最初价格上涨的商品，买者就会购买其他商品。这种所谓的替代效应总是负的。A商品价格提高导致购买力损失，如果消费者得到补偿，则它通常会减少该种商品的购买量，而购买那些价格相对较低的商品作为代替。如果收入没有得到补偿，就不能确定消费者会增加还是减少价格上涨商品的购买量。但是，如果收入效应与收入代替相互抵消了，致使当商品价格上涨时实际购买力保持不变，那么替代效应总是会导致该商品购买量的下降。

1487

因此，需求定律主要取决于替代效应。正如罗伯特·吉芬爵士（Robert Giffen，1837—1910）所论证的那样，以下情况总有可能发生：用于购买基本生存必需品的最小支出占用了大部分收入，这种必需品价格的上升降低了消费者的购买力，并且消费者可能会增加而不是减少对这种价格更高的商品的购买。尽管这种产品不常见，但它假定的名称为吉芬商品。但正如英国经济学家阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）所说明的，这种结果只有在收入效应作用于所谓的劣等商品的情况下才会发生，这种劣等商品的需求量随着收入的减少而增加。只要收入效应大于替代效应就会出现吉芬商品。到目前为止，还没有发现吉芬商品。

应　用

有两种方法来衡量两种商品的替代程度。首先，用需求的交叉价格弹性来衡量替代程度，具体做法是计算一种商品在其他条件不变而竞争性商品价格变化的情况下需求量改变的百分比率。例如，如果牛肉价格增加1%导致对猪肉需求量增加1%，那么需求的交叉价格弹性等于+1，所以猪肉就被称为牛肉的替代品。商品是根据它们同其他商品的替代或互补特点来分类的，即观察需求的交叉价格弹性系数符号的正（为替代品）或负（为互补品）。因此，正的需求的交叉价格弹性的系数越高，则两种商品的替代性越强。在完全替代或两种商品完全相同的情况下，需求的交叉价格弹性应等于一般的需求价格弹性。因此需求的交叉价格弹性与一般需求弹性的区别反映了两种商品的替代程度。

边际替代率是需求理论的现代无差异分析方法的基础，它是计算两种商品替代程度的另一种方法。假定有两种商品X和Y，保持商品Y的数量不变，为消费者提供更多的商品X，消费者的状况就会得到改善。现在假定在增加商品X数量的同时减少商品Y的提供量，使得消费者福利（效用）既没增加也没有减少，则称消费者在拥有较多商品Y和较少商品X与拥有较多商品X和较少商品Y的这两种情况下是“无差异”的。

称消费者为了获得更多数量商品X而替代一定数量商品Y并且保持效用不变的能力或愿望为商品X对商品Y的边际替代率。例如，假定消费者为了增加1个单位的商品X而愿意放弃5个单位的商品Y，并在此过程中保持效用不变，那么商品X对商品Y的边际替代率就是5，即消费者愿意用1个单位的商品X代替5个单位的商品Y。因为这种计算方法要求对主观数据进行比较和综合，所以实际上并不精确，尽管如此，对人类和动物进行的心理实验都已经证明了它的实用性。作为无差异分析的一部分，边际替代率也被用于现代需求理论来解释需求曲线和消费者偏好。

如果为消费者提供越来越多的商品 X（和越来越少的商品 Y），在满足程度不变的条件下，消费者为了获得额外 1 单位商品 X 而放弃商品 Y 的数量一定会越来越少。最终，消费者拥有大量的商品 X 而少量的商品 Y。商品 X 相对丰富，而商品 Y 变得相对稀缺，这一含义的正式名称为边际替代率递减规律，即，随着一种商品消费量的不断增加，这种商品对其他商品的边际替代率一定会下降。

1488

可以由技术替代弹性来衡量各种投入的替代程度，其中技术替代弹性等于边际技术替代率改变的百分比率除以投入使用率改变的百分比率。下面用一个例子来解释边际技术替代率。假定使用两种要素——劳动和资本来生产 100 单位某种产品。如果劳动力投入增加，那么产量也会增加——除非资本投入同时减少。假定恰好使产量保持在 100 单位。边际技术替代率（劳动对资本）是指在不改变产量的条件下，每增加 1 单位的劳动力，所放弃资本的数量。在保持产量不变的条件下，随着劳动力数量的不断增加，所放弃资本的数量一定会越来越少，因为相对于减少的资本量劳动力过多。因此，边际技术替代率必然会随着劳动力投入的不断增加（资本投入的不断减少）而下降。这是消费领域的边际替代率递减规律在生产领域的拓展，可称其为边际技术替代率递减规律，即，随着某种生产投入的不断增加，该投入对其他投入的边际技术替代率必然会下降。

相关内容

替代这一概念之所以会被坚定地包括在经济科学体系中，而且在可以预见的将来仍然这样，是因为它是理解“经济学是关于什么”的基础。资源永远都不会丰富到毫无价值的程度，对能源和食物无限（因此免费）供给的预言始终是科幻作家的梦想。随着生活水平的提高，资源所要实现的目标也已经被拓展。

稀缺条件下的最优选择立即成为经济理性的基础和目标。只要选择条件发生变化，就必然会引入替代这一概念。当商品的相对价格发生变化时，消费者通过用较便宜的商品替代较贵的商品来选择不同的消费数量。例如，当不同债券的到期收益发生改变时，投资者通过用收益高的债券代替收益低的债券而选择持有不同的债券数量。当资源的单位成本发生变化时，生产者通过用较便宜资源代替较昂贵资源来选择不同的资源使用量。当投入的生产力发生改变时，管理者通过用生产力较高的投入代替生产力较低的投入来选择不同的投入数量。

替代的广泛应用主要归功于三位经济学家。在 20 世纪 30 年代期间，维尔弗雷多·帕累托（Vilfredo Pareto，1848—1923）、伊西德罗·埃奇沃思（Ysidro Edgeworth，1845—1926）和欧文·费雪（Irving Fisher，1867—1947）在进行微观经济分析时开始使用无差异曲线代替前人使用的边际效用方法。边际效用方法要求经济行为人知道每一具体数量的商品或者投入对福利或者产出的单独贡献。但无差异分析只要求消费者和生产者知道福利和产出的潜在改善，而不要求他们知道福利的具体数值和产量的预期值。因为无差异理论假定的限制条件较少，所以无差异分析已逐渐成为分析需求、生产、交换和价值问题的首选工具。无差异分析中也包括了替代这一概念——通过在各种选择间进行替代，消费者、生产者、贸易商和价格对条件的变化做出反应。

经济分析正不断被用于对新领域的研究。有些问题，如婚姻伴侣的选择、生育孩子的数量似乎与经济生活无关。然而实际上，人类的所有行为都受一定动机的驱使，最佳选择会随着动机的改变而改变。这是“替代”的另一种解释方式，它是对社会现象进行经济分析的基础。

参考文献

Becker，Gary S. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago，Ill.：University of Chicago Press，1976. 本书对人类所面临的替代选择问题有独到的见解。贝克尔（Becker）在职业生涯中的大部分时间里都致力于用经济方法和经济模型研究非经济问题，例如从配偶的选择到犯罪行为。本书是贝克尔先前研究成果的浓缩，经过修订后适合一般读者阅读。

1489

Glahe, Fred R., and Dwight R. Lee. *Microeconomics Theory and Applications*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1989. 本书是大学中级经济学课程普遍使用的教材。与中级微观经济学课程所使用的其他教材一样，书中大部分内容都是有关无差异分析和等产量—等成本分析的，而这些分析都建立在替代的基础上，并对其进行了详细论述。本书在使用边际替代率这一工具来研究如闲暇—收入替代及食品补贴等具体案例方面论述也非常精辟。

Heilbroner, Rorbert, and Lester Thurow. *Economics Explained*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1982. 海尔布纳（Heilbroner）多年来撰写了一系列著作，涵盖了所有经济话题，内容精练，且都旨在对经济问题进行明确的非技术性说明，本书也不例外，而且通俗易懂。本书用精练的文字和简单的图形对替代与消费者选择问题进行了分析，而没有用到方程式。这本书是初学者很好的选择。

Heyne, Paul. *Microeconomics*. New York: Macmillan, 1991. 书中与替代相关的内容更多地体现在第 2 章，因为第 2 章是从替代的角度定义需求的。这是一本更基础的本科经济学教材。它的特点是语言清晰，讨论题的题量大——在每章后面都至少有 30 个问题。

McEachern, William A. *Economics: A Contemporary Introduction*. Cincinnati: South-Western, 1991. 此书是一本大学水平的介绍性教材。在附录中分别对消费和生产方面的替代效应和边际替代率做了明确而又详尽的解释，并采用极好的彩色辅助图形对文字进行说明，第 20 章的附录在这方面尤其突出。本书适合那些想明确了解边际技术替代率的读者。

互参条目

Arbitrage, 套利; Complements and Substitutes, 互补品和替代品; The Demand Function, 需求函数; Elasticity, 弹性; Giffen's Paradox, 吉芬悖论; Goods: Inferior, 劣等品; The Income Effect, 收入效应; Marginal Utility, 边际效用; Production and Cost Functions, 生产函数和成本函数。

小拉尔夫·C·甘布尔（Ralph C. Gamble, Jr.）著
张秀娟 译
丁继红 李 强 校

THE SUPPLY FUNCTION
供给函数

1490 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：计量经济学和数学模型；经济理论

供给函数是厂商在市场上影响厂商行为的各种条件下生产和提供销售的商品数量的数学表达。供给函数主要显示了商品供给量与其价格间的直接或正向关系。供给理论是现代经济分析的基石之一。

主要术语

加总（AGGREGATION）：将多个厂商的供给函数合并成一个市场或行业的供给函数的过程。

其他因素不变（CETERIS PARIBUS）：表示"保持其他所有条件不变"。

弹性（ELASTICITY）：衡量商品供给数量对其决定因素尤其是对价格的反应程度或敏感度的一种方法。

外部性（EXTERNALITIES）：是一种溢出效应，一个厂商的生产通过溢出效应影响另一个厂商的成本，从而影响其供给。

供给定律（LAW OF SUPPLY）：根据观察得出的经验性结论，即保持其他所有条件不变，商品的供给量与其相对价格直接或正向相关。

边际成本（MARGINAL COST）：增加一单位产量所发生的最低额外成本。

利润最大化（PROFIT MAXIMIZATION）：典型厂商的假定目标，最终解释了生产者的供给行为。

供给曲线（SUPPLY CURVE）：对供给函数的几何描述，通常横轴表示供给量，纵轴表示价格。

综　述

对厂商的主要假定是它们生产商品、物品或劳务，并希望售出获得利润。在这方面，单个厂商是主要的生产者或供给者，对市场供给或行业供给的微观经济研究必须建立在对这些分散的生产个体的研究的基础之上。

需要明确两个术语。首先，生产相同（类型）产出的所有厂商整体上被称为"行业"。每个行业都拥有自己的供给曲线和供给函数。经济学家最感兴趣的是行业供给函数或市场供给函数。其次，"供给"这个词使用时内涵含糊不清，它表示不止一个意思。说到汽油供给时，这里的供给表示以现行市场价格所提供汽油的数量，应使用"供给量"一词，以使表达更加明确。供给也用来表示商品的供给量与其各个决定变量间的关系。供给曲线或供给函数一般被用来说明价格和供给量间的关系，大多数教科书都是如此。通常，供给取决于若干因素，包括商品本身的价格、该商品生产中所使用的资源或要素的价格、技术水平、生产该产品的厂商数量以及厂商间的相互依存程度。

供给同需求共同决定交易商品的市场价格和数量。阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）把供给和需求比做剪刀的两个刀片——它们只有相互作用才能决定市场均衡。

正如马歇尔所主张的，对单个市场主要进行的是所谓的局部均衡分析——避开与所有市场和整个经济相关的问题，取而代之的是对具体商品市场进行较容易的分析。因为局部均衡

分析没有考虑现代经济中许多复杂的相互关系，因此这种方法要求对各个相关决定变量进行折中描绘。基于厂商理论的奠基性成果，可以确定供给的一般决定因素。

随着时间变化的供给量是一个流量，因此，供给受时间因素的影响。马歇尔发现区分两个时间参照系——长期和短期——有助于供给分析。长期和短期主要是根据潜在的生产关系来划分的。短期是至少有一种投入或生产要素数量保持不变的时期。一般认为，在短期内，有形资本（机器）为固定要素或不变要素，而投入的劳动力数量是可以改变的。与所有固定资本相对应的是固定成本或不变成本。长期是指所有要素都是变化的（或能够自由改变）的时期，因而不存在固定成本。

1491

个体厂商供给理论是建立在利润最大化假定的基础上的。假定厂商都采取能获得最高利润水平的行为，其中利润的定义是收入减去所有成本（显性成本和隐性成本）的净值。因此，正如最佳产出水平选择所刻画的，厂商的行为取决于厂商的生产函数（反映厂商的技术水平）、资源或生产要素的价格以及能获得的产品价格。产品价格取决于相关市场的结构，而市场结构取决于行业中厂商的数量。

在完全竞争经济中，相对于整个行业来说，每个厂商的规模都很小，因此厂商基本上是价格的接受者。因为规模很小，所以它们不认为自己有能力影响市场，而只是对现行市场价格做出最佳反应。

如果每增加一单位产品销售所获得的额外收入（即边际收入）超过了每增加一单位产量所产生的额外成本（即边际成本），那么厂商增加生产就有利可图，从而厂商的利润就会增加。但如果边际收入小于边际成本，这就意味着厂商生产的产品过多。因此，最佳的产出水平即市场价格等于厂商边际生产成本时的产出水平。因此，厂商的边际成本曲线在某种意义上就是厂商的供给曲线。

此处对上述的规则做一个说明。如果关闭工厂停止生产是厂商的更好的选择，那么厂商就不会在价格正好等于边际成本的产出水平上进行生产。在长期，因为所有要素和成本都是可变的，所以如果无利可图厂商就会关闭工厂。产品价格太低就会导致厂商采取这种行为。在短期，也会出现类似的情况，但实际上，如果损失小于短期必须承担的固定成本费用，有的厂商尽管亏损也会选择继续留在该行业。这种例外情况将较低价格下（价格较低时，厂商的供给为零）的边际成本曲线排除在厂商的供给曲线之外。

在不存在外部性的情况下，市场供给函数或行业供给函数只是每个厂商供给函数的加总。它明确说明了每个价格水平下市场作为一个整体的唯一产出水平（即所有单个厂商产出水平的总和）。尽管上面阐述的规则通常是正确的，但应注意，时间充分长的情况下，新厂商进入行业和原有厂商退出这一现象应在供给函数中反映出来。

市场供给之所以在严格意义上不是单个厂商供给函数的加总是因为可能存在溢出效应。如果一个厂商的行为影响到另一个厂商的成本（从而影响到这个厂商的供给函数），那么就存在外部性。外部性可能是有好处的，也可能是有坏处的。能够降低另一个厂商成本的外部性被称为外部经济。导致另一个厂商成本增加的外部性被称为外部不经济。外部性可能是因为第一个厂商影响要素价格（金钱外部性）或者是因为它影响生产任何给定产量水平所需的投入（技术外部性）而造成的。要素价格影响是金钱外部不经济的一个例子，即，一个厂商的扩张会抬高整个行业稀缺要素投入的价格，从而导致其他厂商成本增加。

如果一个行业的供给与价格正向相关或直接相关，那么就称其为成本递增行业，这是最常见的情形。如果一个行业的供给与价格负向相关，那么就称其为成本递减行业。水平的行业供给曲线表明行业为成本不变行业。经济学家发现多数行业都属于成本递增行业，因此他们提出了供给定律，即，在其他因素不变的情况下，供给量与价格正向相关。尽管供给定律被认为是非常可信的，但是供给定律只用于反映典型情况。

供给函数有两种标准表达方式。教科书一般将供给函数用二维几何图形表示，其中横轴

1492 表示供给量，纵轴表示价格，而其他相关变量控制不变。供给定律适用于斜率为正的供给曲线。供给函数更常见的表示方式是用数学表达式或方程式来说明供给量与供给量几个决定因素间的关系，而供给量的决定因素通常由统计估计的方法得出。

供给函数反映了一种特殊的价格 数量关系。虽然均衡价格和数量既取决于供给又取决于需求，但可发现供给函数与市场需求无关。但在垄断情况下并非如此。在完全垄断市场，垄断者的生产行为取决于市场需求。因此，垄断厂商没有供给函数。

应　用

任何一种局部均衡研究必定涉及供给函数和需求函数的确定。通过搜集历史数据，对数据进行统计分析或计量分析，便能推导出供给函数的估计式。为了确定所推导的供给函数的可信度，应对估计式的准确性进行检验。供给估计和预测是所有产业研究的核心内容。

供给弹性是一个具有重大现实意义的统计量。它被用来衡量供给对商品价格变化的反应程度或敏感度，定义为供给量变化的百分比与导致供给变化的价格变化的百分比之比。供给弹性将供给理论与现实经济联系在一起，而且与完美的供给函数估计式相比，供给弹性更易于得到。

供给弹性是商业人士、经济学家和政策制定者所使用的重要工具。如果供给非常缺乏弹性——供给量对商品价格的很大变化不会做出显著的反应，那么对该商品征收的税则主要由卖方承担。如果商品的供给富有弹性，那么对它征收的大部分税由消费者负担。

供给弹性取决于研究的时间框架的长短。例如，登山鞋价格大幅度上涨。价格上涨后的第二天，供给量可能几乎没有什么变化。但经过一段较短的时期，例如一周，现有的登山鞋厂商就会调整生产，供给量也会相应地改变。如果价格的上涨仍然发挥作用，那么除了现有厂商生产更多的登山鞋外，新的厂商也会被吸引到该行业中。调整时期越长，供给曲线就越富有弹性。

多数实证研究都建立在局部均衡分析的基础上。因此，对供给的研究主要出现在经济实证研究体系中。从农产品供给及其对气候的依赖到复杂银行系统中的货币供给都在研究的范围之内。

尽管上面所关注的是基于厂商利润最大化行为的商品供给函数的推导，但要素供给或投入供给也同样具有供给函数的一般性质。两者的主要差异是，在后一种情况下，供给来自资源的所有者，通常为居民。有关各种职业劳动供给的研究已经很多。据报告，内科医生服务的供给曲线是向后弯曲的，这种供给曲线很少见。对其的解释是，如果工资（内科服务的价格）上涨，劳动力供给的数量也会增加，但到某一点为止；一旦工资涨到足够高的水平，工资的进一步上涨就会导致劳动供给量的降低；内科医生选择限制劳动的供给量，大概是为了享受其高收入。

相关内容

供给和需求在决定市场结果方面的重要性并不是在现代才被发现的。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）指出："每种特定商品的市场价格是由市场上商品的实际供给量与在商品自然价格下该商品的需求量这两者间的比例来调整的"。这一表述远远超过了对事实的最初认识。

1838 年，经济学家安东尼·奥古斯丁·古诺（Antoine Augustin Cournot，1801—1877）率先正式建立了供给函数模型。他将商品供给量写成该商品价格的数学函数。1870 年，弗莱明·詹金（Fleeming Jenkin，1833—1885）最 1493 先提出了供给和需求的几何分析。1871 年，威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons，1835—1882）在《政治经济学理论》（*The Theory of Political Economy*）一书中提出了劳动力供给理论。根据他的观点，人们提供劳动，直到达到他们从边际劳动所能交换得到的产品的消费中获得的效用与增加一单位劳动给其带来的负效用恰好相互抵消的那一点为止。

马歇尔在《经济学原理》（*Principles of Economics*，1890）一书中最先明确说明了生产、成本和供给间的确定关系。尽管该书是马歇尔写给非经济专业读者的，省略掉了一些专业性内容，但他对这一主题的整体理解非常清晰。马歇尔不但在用图形描述单一市场供给时创立了用纵轴表示价格、横轴表示数量的惯例，而且还对供给理论做出了其他一些重要贡献（如对短期和长期的区分、对外部性作用的认识）。

20 世纪二三十年代开始了从理论分析向实证研究的过渡。其中，H. L. 穆尔（H. L. Moor）和 E. J. 沃金（E. J. Working）解决了利用观测到的数据将供给函数与需求函数区分开的问题。此外，有人还提出生产滞后的市场供给曲线是可以被解释的。还有人对有关生产滞后的典型动态蛛网模型进行了研究。

雅各布·瓦伊纳（Jacob Viner，1892–1970）在 1931 年发表了关于成本曲线和供给曲线的奠基性论文，引起了对生产－成本－供给关系的正式研究。在理论上，通过对约束条件下最优化的求解，可以推导出厂商的供给函数。约束条件包括产品价格、要素价格和技术（体现在生产函数之中）。

生产函数和成本函数是一种对偶关系，这种对偶表明两者可互相推导。成本函数可由估计出的生产函数来确定，也可以直接进行估计。给定厂商的成本函数，就能立即得到边际成本函数。因为（取值范围内的）厂商边际成本函数是厂商的供给函数，因此将单个厂商的边际成本函数简单加总便可得到市场供给函数（如果有必要，要将所有外部效应考虑进来）。

在制定税收、关税或其他规章制度等任何影响市场的政策前，都要首先了解行业的供给函数。亨利·舒尔茨（Henry Schultz，1893—1938）写道："如果实证研究既具有理论意义，也具有现实意义，那么实证研究就应将确定较为重要的商品和行业的生产函数、成本函数和供给函数作为其研究对象。"

参考文献

Coase，Ronald H. "The Nature of the Firm." *Economica* 4 (1937): 396 – 405. Reprinted in *American Economic Association Readings in Price Theory*, edited by George J. Stigler and Kenneth E. Boulding. Chicago: Richard D. Irwin，1952. 本书在公司基本概念及其行为方面做出了重要的历史性贡献，而公司基本概念及其行为是正确理解供给的关键。

Friedman，Milton. *Price Theory*. Chicago: Aldine，1976. 第 5 章"供给曲线与成本曲线的关系"在行业供给曲线及从单个厂商成本曲线推导行业供给曲线的过程方面具有重要的参考价值。

Marshall，Alfred. *Principles of Economics*. 1890. 8th ed. London: Macmillan，1920. 在本书第 5 卷的第 3 章到第 5 章中，马歇尔首次提出了后来所谓的现代的新古典供给理论。

Nerlove，Marc. *The Dynamics of Supply: Estimation of Farmers' Response to Price*. Baltimore: The John Hopkins University Press，1958. 纳洛夫（Nerlove）的经典研究为那些关注应用分析的人士提供了一种研究供给的计量方法。

Pigou，A. C. *The Economics of Welfare*. 4th ed. London: Macmillan，1932. 附录 3 以庇古（Pigou）早期对供给分析的研究为基础，提出了生产的外部性或溢出效应的重要问题以及它们对行业供给函数的影响。

Robinson，Joan. *The Economics of Imperfect Competition*. 2d ed. London: Macmillan，1969. 罗宾逊（Robinson）通过对一般供给理论进行尖锐、略带批评的论述，展开了对不完全竞争的分析，尤其体现在第 6 章、7 章、9 章和 10 章中。这标志着非竞争市场分析阶段的开始。非竞争市场分析认为通常意义上所定义的供给曲线并不完善。

Salvatore，Dominick. *Microeconomics*. New York: HarperCollins，1991. 本书是一本非常好的教材，它以厂商利润最大化（成本最小化）行为为基础，对供给理论提出了独到而又深刻的见解。书中利用几何图形，从厂商成本曲线推导出市场供给曲线，这十分有利于理解供给的本质。书中还对短期和长期推导进行了详细

1494

的分析。这是一本最全面的参考教材，在此强烈推荐，它尤其适合没有经济学背景的人士。

Stigler, George J. *The Theory of Price*. 4th ed. New York: Macmillan, 1987. 斯蒂格勒（Stigler）对现代经济学家全面理解供给做出了重要贡献。第 10 章和第 11 章讨论了成本、外部性和供给。第 6 章分析了劳动等生产要素的市场供给。

Varian, Hal R. *Microeconomic Analysis*. 2d ed. New York: W. W. Norton, 1984. 本书是一年级研究生普遍使用的教材。书中对供给函数的进行了严谨的数学推导。

Viner, Jacob T. "Cost Curves and Supply Curves." *Zeitschrift fur Nationalokonomie* 3 (1931): 23-46. Reprinted in *American Economic Association Readings in Price Theory*, edited by George J. Stigler and Kenneth E. Boulding. Chicago: Richard D. Irwin, 1952. 本书是从成本曲线推导供给曲线的优秀参考文献。

互参条目

The Cost Function，成本函数；Externalities，外部性；Microeconomics，微观经济学；Partial Equilibrium Analysis，局部均衡分析；Production and Cost Functions，生产函数和成本函数；Profit and Profit Theory，利润和利润理论；Short Run and Long Run，短期和长期。

蒂莫西·M·韦瑟斯 (Timothy M. Weithers) 著
张秀娟 译
丁继红 李 强 校

TARGETS AND INSTRUMENTS
目标和工具

1495 **经济学类型**：货币和财政理论
研究领域：货币理论

目标和工具是经济政策理论的核心概念。目标是制定政策所要实现的目的，一般用数量表示；工具是政策制定者为了实现这些目标而使用的手段。

主要术语

计量经济学（ECONOMETRICS）：经济学的一个分支，使用统计方法研究经济数据和问题。

经济模型（ECONOMIC MODEL）：包括假定、数据和推理的一个体系，是对整个经济或其中一部分的抽象描述。

内生变量（ENDOGENOUS VARIABLE）：值取决于求解方程组的变量。

参数（PARAMETER）：值和性质不取决于求解方程组的独立变量。

实际国民生产总值（REAL GROSS NATIONAL PRODUCT，GNP）：衡量经济中实际生产的物品和劳务的一种方法，该方法剔除了价格变化的影响。

综　述

经济政策理论在用一系列方程反映人们关注的所有经济关系的框架内，得到了发展。例如，一组方程能够概括出这样一种状态，其中所有先验信息被认为是对现实世界的正确反映。这就要求找出一定数量的方程——n 个。每个方程表示一个特定变量与所有其他变量和某些已知参数的关系。被解释变量称为内生变量。参数代表影响内生变量却不受内生变量影响的那些因素。如果内生变量和 n 个方程是一致的，且彼此相互独立，基本上就能够对这 n 个方程求解，得出所关注的内生变量的值。

内生变量属于经济量，如经济中的就业水平、个人消费支出、通货膨胀率、进出口、国民收入水平、联邦政府赤字或盈余。计量经济学家可以使用历史数据或其他经济数据来估计系数值，因此，实际上可通过求解方程来确定所有这些经济量的实际值。

经济政策制定者试图影响经济事件的进程。在对政策进行规范分析时，政策制定者按照他们所希望某些内生变量要达到的特定值来确定目的。当这些目的被量化时，就可以将它们视为政策目标。政策制定者想要达到一定的通货膨胀率，如每年 1%，或是实现实际国民生产总值 4% 的增长率。这些量化的目的，1%的通货膨胀率和 4%的实际国民生产总值增长率，都是政策目标。

从参数中可找到目标的实现方式。参数可被看做是“已知的”，因为可在不影响其他参数的情况下改变某一参数值；但对于内生变量来说，某一内生变量值的变化会很大幅度地改变另一个甚至所有其他内生变量的值。例如，改变失业水平就会影响到通货膨胀率和实际国民生产总值的增长率。

参数分为两类：可控的和不可控的。不可控参数由“自然状态”决定。方程中的许多系数就是不可控的。例如，居民可支配收入的增加所导致的消费量增加的数值（边际消费倾向）是由统计研究得出的，但是这一值是不能直接控制的。温度或植物的生长季节等其他外生变量也是政策目标所不能控制的。科学发现或其

他方面的进步使可控参数和不可控参数的分界线随着时间的推移而不断变化。

在可控参数中，区分两类参数是有用的，即允许的和非允许的参数。政策制定者实施政策时面对的社会或者国家状况不同，允许参数和非允许参数的划分也不相同，在社会主义社会为实现政策目标所制定的措施和在资本主义市场体系中所允许的措施是不同的，对这两种参数进行区分显然还要涉及个人道德与政治意识问题。随着时间的推移，允许参数的范围也会发生变化，例如工资控制和价格控制。在许多国家，战争期间允许实行固定工资和价格，但在和平期间不允许。应强调并不是所有的可控参数都是允许的。人口和移民就是一个很好的例子。某一地区的人口数在原则上属于可控参数，但通常认为直接控制人口的方法是非常残忍的。

政策工具是指那些可控且允许的参数。政策工具的值必须按照政策目标的要求来确定。例如，在制定税收政策时，税率和税基（征税对象）都能从法律上加以规定，但是通常征税收入不能从法律上规定，因为税基大小通常属于内生变量。税率属于政策工具，但征税收入不属于。在收入税的情况下，可以规定税率和确定应税收入，但是实际的征税收入却有待于收入的确定，这是一个内生变量。

使用目标—工具方法，可按照以下步骤逐步制定出经济政策。首先，根据一些内生变量值来确定目标。其次，确定政策工具的值，从而在求解方程时，想要实现的目标值便是实际所发生的值。

仔细研究这个模型就会发现几个有趣的结论。首先，工具通常至少要同目标一样多，否则就不能达到目标。其次，那些值发生很“小”的变化就能导致目标变量值产生“很大”的变化的工具是“有效”工具；这意味着要达到所希望的目标值，工具值只需很小幅度的调整。此外，在某些情况下，如果工具值较小的改变在使目标变量发生很大的变化的同时不会对其他变量产生太大影响，则称这种工具是“有效的和选择性的”。但许多有效工具并不是选择性的。例如，杀虫剂会对一些特殊的目标产生很大的影响，但也会对那些我们并不想改变的事物产生很大影响。

如果工具是“选择性的”，就能将政策分散化，以便指定特定机构负责实现某些目标并控制某些工具的使用。如果工具不是“选择性的”，除非所有工具同时进行调整，否则许多目标就不能实现。也可以阐明非选择性工具的单独调整在什么情况下会影响目标变量值，什么情况下不会。

应　用

美国联邦储备委员会（以下简称委员会）在实施货币政策时可能会采用目标—工具方法。货币政策的最终目的是使有关经济变量达到某些目标。其中的两个主要变量是经济中的价格水平（或通货膨胀率）以及实际国民生产总值水平（或其增长率）。

为了达到预期目的，委员会规定某些变量的目标（有时称为中间目标），这些目标与最终目标存在着可预见的系统联系。通常根据货币总额（对货币供给的度量）的水平（或增长率）或市场利率来制定这些中间目标。价格、产量、货币供给和利率间的关系体现在上面所描述的方程组中。

因为委员会使用的工具不会毫无时滞地直接影响中间目标，所以委员会必须制定能够每天进行监控的操作目标。联邦基金利率（金融机构间进行资金借贷时所使用的利率）或准备金额（银行或其他机构根据其活期或交易存款而持有的准备金额）都属于操作目标。因为支票存款（允许以支票方式提款的存款）水平最终会受到持有的准备金额度的限制，所以委员会可以通过制定准备金的目标额度来影响交易存款水平，流通中的货币供给量多数来自交易存款。

最后，委员会掌握着三种控制货币的主要工具：委员会可按照活期和交易存款制定准备金相关规定；可规定贴现率（金融机构从联邦储备体系借款所必须支付的利率）；可进行公开市场操作，以调整联邦储备体系持有的证券组合的规模和结构。委员会通常采取在公开市场上购买有价证券（增加准备金）或售出有价证券（减少准备金）的方式来改变准备金。通过这种方式，货币政策得到了实施。联邦储备体

系的最终目标是为了调整经济中的价格和产出。为了实现最终目标，委员会制定了货币的目标供给量和/或目标利率。委员会通过使用其掌控的工具——主要是公开市场操作——实现银行准备金（或者联邦基金利率）操作目标，进而实现最终目标。

相关内容

正式的经济政策理论与正式的经济模型是在同一框架内发展的。更具体地说，只有在计量经济学发展到足以能够为经济政策的实施提供统计和数量框架之后，使用量化目标和将工具视为模型参数的方法才可能会出现。

挪威经济学家拉格纳·弗里希（Ragnar Frisch）和一直在荷兰中央计划局积极参与制定政府计划的荷兰经济学家简·丁伯根（Jan Tinbergen）各自独立研究，并几乎同时提出了与上面所述大体相同的目标—思考方法。弗里希和丁伯根都获得了1969年的诺贝尔经济学奖。几乎在同时，瑞典经济学家本特·汉森（Bent Hansen）提出了差不多相同的经济政策实施方法，并将之作为其财政政策理论的一部分。

作为很多领域经济政策的一般框架，运用目标—工具方法硕果累累。例如，想要实施中央计划、使用计量经济模型的国家可很好地利用这一方法。试图实现稳定或其他目标的任何国家在制定货币政策或财政政策时都可使用这一方法。或许，这种分析最有影响的结果是提供用于考虑、描述和实施经济政策的思考方法。即使不能获得正式的定量的数学形式，对目标和工具的详细叙述也有助于找出政策制定和实施过程中的基本问题。它也有助于确定哪些事宜“可能”对目标实现方式的选择有所帮助，并有助于明确分散决策制定中的效率和责任。这种情况在货币政策领域最为明显，因为在该领域中目标术语是通用的，对控制工具的讨论也已经几乎达成共识。

参考文献

Hansen, Bent. *The Economic Theory of Fiscal Policy*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1958. 本书是财政政策方面的开创性著作。第1部分包括汉森早期的政策通论。本书是由瑞典语翻译过来的，适合专家阅读，但也适合有数学背景的一般读者使用。

Johansen, Leif. *Public Economics*. Skokie, Ill.: Rand McNally, 1965. 本书原版是挪威语，是一本好书，虽然时间较早，但它在对经济政策问题和方法的分析方面，仍然是最为明确易懂的著作之一。本书的第2章从总体上论述了目标—工具问题，虽然深奥难懂，但却简要列出了该理论的主要结果。

Monetary Policy Issues in the 1990s. Kansas City, Mo: Federal Reserve Bank of Kansas City, 1989. 1989年，金融界的权威聚集在一起召开研讨会，就未来十年的货币政策进行讨论。本书是该次研讨会的会议记录，共318页。在论及美国和其他国家和地区的政策执行问题时，对工具、政策目标及运作程序的应用进行了阐述。本书是一本很好的参考书，附带一些论文，向公众免费提供。

Preston, A. J., and A. R. Pagan. *The Theory of Economic Policy: Statics and Dynamics*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1982. 本书为那些想回顾经济政策理论最近发展情况的人士提供了一个包含静态和动态两个方面的完整的理论分析。适合那些擅长数学的、有矩阵代数知识的人士使用。

Tinbergen, Jan. *On the Theory of Economic Policy*. Amsterdam: North-Holland, 1970. 本书篇幅较短（共78页），是第一本被普遍接受的使用目标—工具方法系统讨论经济政策的书籍。最初出版于1952年。在阐释理论时使用的是荷兰中央计划局制定计划的实际案例中的数例。虽然本书自成一体，但对一些擅长数学的人士很有帮助。

Tinbergen, Jan, and Dietrich Fischer. *Warfare and Welfare: Integrating Security Policy into Socio-Economic Policy*. New York: St. Martin's Press, 1987. 本书引起人们兴趣的地方在于它把目标—工具方法用到了更广的社会经济政策问题——战争与和平——中。作者

1498

主要关注如何确定、实现以及管理最优结构的国际社会。本书共有181页，结构紧凑，偶尔用到数学分析。它是1996和平年的贡献之一，并被献给奥拉夫·帕姆(Olaf Palme)。

互参条目

Central Planning，中央计划；Econometrics，计量经济学；Fiscal Policy：Keynesian View，财政政策：凯恩斯主义观点；Macroeconomic Models，宏观经济模型；Monetary Policy：An Overview，货币政策综述。

厄尔·W·亚当斯 (Earl W. Adams) 著
张秀娟 译
丁继红 李 强 校

TAX: CONSUMPTION
消 费 税

1499 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

消费税是以消费支出作为课税对象的各种税收的总称。它包括货物税、销售税、增值税和个人支出税等。此种税收是大多数工业化国家和美国大多数州的主要财政手段。

主要术语

专用目的税（EARMARKED TAX）：一种将税收收入用于某种特定目的的税。

货物税（EXCISE TAX）：一种以某种特定商品或服务的出售为课税对象的税。

消费支出税（EXPENDITURE TAX）：一种以个人消费支出为课税对象的个人税，可能采用累进税率。

收入税（GROSS RECEIPTS TAX）：根据企业的销售额对企业征收的一种税。

现值（PRESENT VALUE）：当前的货币总额，在给定的利率水平下，足以在将来产生特定的现金流。

销售税（SALES TAX）：根据消费品的销售而广泛征收的一种税。

奢侈取缔税（SUMPTUARY TAX）：一种用来限制某种特定商品消费的货物税。

增值税（VALUE-ADDED TAX）：一种以企业为课税对象，根据企业销售额与对其他厂商的购买支出之间的差额而对企业征收的一种税。

综　述

所有的税收都以相似的方式产生：税基乘以税率（或几种税率）。几乎所有的税都以收入、财富或支出为课税基础。以消费支出为基础的税种称为消费税，虽然一些依此分类的税也包括一些商业支出。消费支出税总的说来是对消费支出所征收的个人税。其他消费税的例子包括货物税、销售和使用税、增值税以及收入税。

消费税最简单的形式是货物税，一种对单一商品或服务所征收的税。联邦政府所征收的货物税的例子包括对香烟、啤酒、白酒、精馏酒精、汽油和电话服务的征税。当对一种商品征收货物税时，生产者就可能试图把税额增加到价格中。如此一来，他们会发现消费者需求的数量会有一些减少，产生了商品过剩。为了把过剩商品销售出去，生产者会降低商品价格，所以价格的增加要小于税额。因此，消费者只承担部分税收；生产者承担剩余部分，并且得到更低的税后价格。此外，消费者减少了对该种商品的消费。实际缴纳的税额称为税收负担，减少的消费量的价值称为超额负担，它是税收的一种令人讨厌的特性。上面所列举的所有的商品或服务的需求量几乎不会随着税收导致的价格上升而减少（需求相对无弹性）。因此，消费者要承担几乎所有的税收，超额负担会很小。进一步说，对此类商品的征税会产生很高的税收收入，因为消费者将继续购买和未征税前几乎相同数量的商品。然而，沉重的税收负担加在了消费征税商品的消费者的头上。有时，征收此类税是出于某些特定目的，以汽油税为例，是出于维修道路的目的。

货物税也可以被作为奢侈取缔税用于阻止对那些被认为相对于其他商品不太具有价值的

商品的消费。与其在限制消费方面发挥的作用相比，奢侈取缔税在增加税收方面更有效，但对香烟和酒精饮料征收这种税仍然被认为是合理的。无论从受益原则（benefit principle）角度还是从支付能力原则（ability-to-pay）角度，货物税都不是普遍合理的。除了专用目的税，政府支出的收益与税收负担并不相关，并且除了奢侈取缔税，货物税通常是累退的。

对所有消费者购买支出征收同一税率的税收的税种称为一般销售税。通常认为，用于所有政府支出的政府总财政收入来源于征收销售税产生的税收收入；因此，受益原则并不适用。此类税从本质上说是累退的，因为穷人的支出 1500 占其收入的比重要比富人的大。这违反了支付能力原则。为了降低该税种的累退性，政府对某些生活必需品，特别是食品免于征税，服装也经常免于征税，但其免于征税的频率不如食品高。虽然美国佛罗里达州和马萨诸塞州已经试着将服务包括在税基之内，但是由于管理上的困难，服务很少被征税。一般销售税不影响消费者在当前与未来消费之间的选择：如果一人为了未来的消费而存储部分的收入，征收消费税不会改变此比例。然而这对所得税并不适用，因为所得税也对利息征税，这就减少了税后利息，因此降低了未来消费。

如果不仅对生产的零售环节征收销售税，而且对生产的每一个阶段都征收，则可将之称为流转税（turnover tax）或者收入税。虽然与零售营业税相似，但流转税将会导致对通过不同公司在不同阶段参与而生产的商品的更高的有效税率，而如果同样的商品由单个纵向一体化的公司生产，将只征税一次。为了避免此问题，允许公司从总收入中减去从其他公司进行购买时的支出（已经征税），此时产生的税便被称为增值税，即西欧营业税的标准形式。此种税在经济效果上与零售营业税相同。

上述所有税皆为间接税，对交易征收，而不是对个人或者公司征收。通过向消费者征税来筹集其应向政府支付的销售税的厂商实质上扮演的是政府代理人的角色。然而，对消费征税也是可能的，此时是直接税，或者是对个人征税，它以消费者个人的支出为征税基础。

应　用

消费税，如果对所有消费支出征收，则比所得税具有更大的优势：它不会限制储蓄，而所得税却会限制储蓄。从另一方面讲，几乎所有的一般消费税都采取统一税率的形式，违反了支付能力原则，而所得税通常采取累进税率，富人需要将他们收入的更大比例用于支付税收。如果将这两个合意的性质（对储蓄的中性和累进性）结合在某一单一税种里面，就会产生累进的个人消费支出税，通常简称为消费支出税。

消费支出税主要是经济学家一种理论上的概念。此种税只试用过两次，一次是从 1959 年到 1963 年在锡兰（Ceylon）［斯里兰卡（Sri Lanka)］；一次是从 1957 年到 1966 年在印度。（美国财政部在 1942 年建议征收消费支出税来为战争融资，然而该建议未被采纳。）锡兰和印度都放弃了消费支出税——由于管理困难，这两个国家仅仅对占其人口一小部分的富人征收消费支出税。虽然这些有限的实践经常作为证明消费支出税麻烦且无法实践的证据而被引用，但是必须认识到历史上的两个例子都是出现在那时并不发达的国家，并且这两个例子均出现在计算机时代之前。

在现代社会，消费支出税的管理并不复杂。为了计算消费支出，从收入中减去储蓄比记录所有支出更可行。总的说来，步骤应包括用当前所定义的收入加上所有其他资金收入，再减去所有形式的储蓄，得到的结果便是所有商品和服务的消费支出。作为一种政策手段，可以免除对特定支出形式的征税，或者对其采用优惠的税率。然后将税率结构应用于每个纳税人的支出。由此推测，这种税率结构涉及累进税率，并且与所得税情况下一样，每个人都可能得到个人免征额。除了所得税所定义的收入之外，必须加上其他一切可以用于消费的资金收入，如赠与、借债、资产销售的收入（不是利润）、遗赠、收到的赡养费、银行账户的提款、收到的贷款的偿还。然后必须减去所有形式的储蓄，或者不用于消费支出的货币，如贷款、

偿还贷款的本金和利息、银行账户存款、人寿保险的储蓄、赌博的损失、对他人的赠与、资产的购买、赡养费的支付、已缴纳的税收。特定的支出可以免税，如在一定水平之上的医疗支出、慈善捐赠、大学学费（可以视为对某种资产的投资）。其他大宗支出，特别是对耐用品的支出，可以分摊到若干年中。

1501

一直有人认为消费支出税实际上是变相的工资税，因为储蓄已经从税基中扣除。这种观点基于消费支出税的特定形式，即不允许纳税人从税基中扣减掉购买资产的支出，但是随时间产生的资产收益可以免于征税。前面段落所描述的消费支出税，有时候被称为"现金流"消费支出税。而这里提到的消费支出税被称为收益免税型或消费型消费支出税。可以证明，在非常严格的特定的条件下，这两种类型是等价的。如果它们等价，那么资产收益免于征税就意味着仅对劳动收入或工资征税。如果这是事实，那么对工资收入征收累进税远比征收需要进行不常见且有些复杂的税基计算的消费支出税简单得多。然而，所谓的工资税与消费支出税的等价依赖于一系列非常严格的限制条件：每一个纳税人出生和死亡时不拥有财富（或者说，所有财富在死亡时可以作为支出来征税）；税率必须是成比例的，既不能累进也不能累退；资产的未来收益（以及贷款的利息）必须能够确切地知道；所有收入必须可以清楚地分为劳动收入或资本收入。更直接地说，只有当所有劳动收入都用于消费而所有资本收入都用于再投资时，二者才等价。实际上，这些限制条件没有一种可能实现：个人确实给予和收到的遗赠，并且无法确切地知道未来收益，因为一些资产比另一些资产的风险更高。然而最重要的是，任何消费支出税都以累进税率征税。在比例税的情况下，消费支出税与真正综合的（以所有消费品和服务为课税对象）增值税和零售营业税相等。

美国个人所得税有时体现了朝消费支出税方向发展的特征。这些特征中最显著的是对某些形式的储蓄的征税的延迟，包括"免税储蓄证书"、个人退休账户（IRAs）、工资扣除协议——从应税工资中扣除用于退休计划的部分。这些条款规定，当纳税人提取上述款项并可能用于消费时，均应计人收入征税。

相关内容

在经济学家中正在进行关于将消费与收入哪个作为税基更适合的争论。以消费作为税基的支持者持有以下两个观点中的任意一个：与收入相比，消费是衡量支付能力的更好指数；以及消费实际上是度量收入的更好方法。

第一种观点认为税收的基本职能是减少用于私人支出的资源的使用，增加能够用于公共用途的资源。因此，应该对人们从共同资源中获取的那部分资源征税，而不是对他们向共同资源投入的部分征税。他们的储蓄使得其他人可以更多地消费，或者可以变成在未来能够促使经济增长的投资。进一步说，如果对收入征税相当于对经济权利征税，消费税的拥护者声称，那么对这种权利的实施（即消费）则更应当征税，而不应该对实施这种经济权力的潜在可能（即收入）进行征税。在此种观点下，消费是社会净财富的减少，然而储蓄是对其的增加。根据此种观点，和节俭的工人相比，应该对那些无节制的花花公子们征收更多的税，即使后者并没有收入而仅仅是挥霍其祖先积累的财富。

第二种观点，即认为消费实际上是对收入更好的度量，建立在这样一种普遍接受的经济学观点之上，即收入等于消费支出加上任何财富变化。在一个人一生的时间里，如果没有留下遗产的愿望，所有收入将用于消费。如果留下遗产，那么继承者将继承消费此财富的权利；这将成为他们收入的一部分。如果两个人都需要对其消费缴税，那么他们都会用其收入缴纳。这种观点至少可以追溯到19世纪下半叶的约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873），这种观点认为投资的价值只是简单地等于预期未来可能产生的收入流的现值。因此，对储蓄征税相当于首先对未来收入征税，然后在未来再对该收入征一次税。

参考文献

1502 Aronson, J. R., and John L. Hilley. *Financing State and Local Governments*. 4th ed. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1987. 此书说明和分析了美国州和地方政府的财政体系。第 5 章阐述的是州政府使用的销售税，第 8 章阐述的是货物税。

Kahn, C. Harry. "The Place of Consumption and Net-Worth Taxation in the Federal Tax Structure." In *Broad-Based Taxes: New Options and Sources*, edited by Richard Musgrave . Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1973. 这篇文章对有关以消费为税基优于以收入为税基的争论进行了特别清晰的解释。卡恩（Kahn）主张对净值进行征税以获得额外收入。

Kaldor, Nicholas. *An Expenditure Tax*. London: Allen & Unwin, 1955. 这本书是对个人消费支出税的经典解释，可读性很强，它考虑了消费支出税和纳税能力的关系，并且研究了消费支出税对储蓄、风险承担、经济增长和工作激励的影响。

Pechman, Joseph A. *Federal Tax Policy*. 5th ed. Washington, D. C.: Brookings institution, 1987. 这本书随每一次主要的联邦税调整而进行修订。本书的前 3 章是对税收的综述。第 6 章阐述的是以消费为基础的税收。

——, ed. *What Should Be Taxed, Income or Expenditure?* Washington D. C.: Brookings Institution, 1980. 这篇文章对众多学者就支持或反对消费支出税问题的不同观点进行了综述。特别值得关注的章节是大卫·布拉德福德（David Bradford）所写的《个人消费税案例》（*The Case for a Personal Consumption Tax*），威廉·安德鲁斯（William Andrews）所写的《补充性的个人消费支出税》（*A Supplemental Personal Expenditure Tax*）和迈克尔·格雷茨（Michael Graetz）所写的《消费支出税设计》（*Expenditure Tax Design*）。布拉德福德认为公平和效率均要求以消费为税基，因为这会导致更公平的负担分配和更少的资源使用上的扭曲。安德鲁斯认为应使用消费支出税来补充所得税，总共对消费征两次税。格雷茨详细地研究了使用消费支出税的每一个方面，但集中于研究消费支出税所特有的特征和问题，而不是消费支出税与所得税所共有的特征和问题。

Slitor, Richard. "Administrative Aspects of Expenditure Taxation." In *Broad-Based Taxes: New Options and Sources*, edited By Richard Musgrave . Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1973. 这篇文章对消费支出税在执行上的可行性进行了简明而全面的分析。文中涉及了消费支出税的概念，也提出了处理各种问题的方法。附录中包含了 1942 年美国财政部提案的主要条款。

互参条目

The Permanent Income Hypothesis，永久性收入假说；Tax: Sales，销售税；Tax: Value-Added，增值税；Tax and Taxation，税收和税收制度；Tax Systems，税收体系。

J. 安德里斯 (J. Andrulis) 著
祝 洁 译
李 强 校

TAX: CORPORATE INCOME
公司所得税

1503 **经济学类别**：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政；产业组织和公共政策

美国公司所得税是一种以公司收入为课税对象的税。这种税的税基比公司利润税更加广泛。公司所得税是美国联邦政府的主要收入来源，美国有四分之三的州征收类似的税。

主要术语

折旧（DEPRECIATION）：一年内资产价值的减少。

经济利润（ECONOMIC PROFIT）：会计利润超出正常利润的部分。

自有资本、权益资本（EQUITY CAPITAL）：一个企业所拥有的资本品，与租借来的资本品相对。

超额负担（EXCESS BURDEN）：由税收引起的福利损失。

税负归宿（INCIDENCE）：税收负担的最终承担者。

中性（NEUTRALITY）：税收所显示的并未扭曲经济决策的性质；不存在超额负担。

正常利润（NORMAL PROFIT）：使得企业所有者继续从事商业运营所必需的最少利润。

转嫁（SHIFTING）：税收负担从课税主体转移到其他主体的过程。

综　述

美国公司所得税是公司利润税的一种扩展形式。此种税的税基除了公司的经济利润外还包括正常利润和自有资本收益。税基的计算是从公司收入中减去所有劳动成本、租金和利息，再进一步减去资本品的折旧和自然资源的消耗。接着在此基础上乘以合适的税率便得到公司所得税。计算出税后，可以减去特定的减免（如投资税减免、新就业减免和能源减免）从而算出应缴纳的税款。如果发生损失，可以从未来若干年的收入中扣除，或者从过去年份的收入中扣除（这要求对以前年份的税重新进行计算）。公司所得税实质上是统一税率的税或者是比例税，但是为减轻小企业的税负，经常对较低的公司收入按较低的税率征税。然而实际上所有公司所得税都是按最高税率征收的。

围绕公司所得税的两个最具争议的话题是税负归宿问题（谁真正缴纳公司所得税的问题）和中性问题（征税是否会导致资源在公司间的无效率配置）。公司所得税基本上是对一种生产要素——资本品——的使用所征收的一种税。所有资本品的收入（包括剩余利润）都包括在税基中。可归因于（并支付给）劳动、债权人、租赁资本的收益可以从毛收入中扣除，不包括在税基中。因此，不同公司的毛收入所负担的税率不同。纳税税率最高的企业将是那些盈利的、资本密集和管理良好且很少有融资负债的公司。因此公司可以通过用劳动替代资本，或者依靠债务融资，或者转换为合伙制企业，来降低税收负担。可以说相对于资本密集型企业，劳动力密集型企业公司所得税税负较低，因为劳动力成本可以从税基中扣除。同样，如果公司借债购买资本品，则可以扣除利息成本；然而如果是通过出售股票来筹集资金，则不能扣

除股利。此种情况鼓励了负债融资。举例来说，如果公司借 100 万美元，利率为 10%，税率为 40%，则公司需要付 10 万美元的利息，即少付了 4 万美元的税。因此，公司的税后成本为 6 万美元，或者说 6%。如果通过发行股票来筹集同样的资金，则由于股利并不带来税收减免，因此税后成本等于税前成本。与不用纳税情况下公司的谨慎小心相比，这在更大的程度上鼓励了公司负债融资。同样道理，和拥有自有资本相比，公司更倾向于租赁资本品，因为支付的租金可以从税基中扣除，由此降低了资本品融资的成本。

公司所得税的另一个非中性的效应发生在经济增长领域：除了变换资本品的融资形式，此种税收总的来说阻碍了投资，特别是在那些负债融资或租赁融资可能不可行的领域。这种调整可能导致公司最有效的税前组织与税后组织之间的巨大差异，并带来效率的损失。这种损失涉及税收超额负担。

1504

关于公司所得税的税负归宿问题，人们已经争论了几十年，但尚无定论。问题在于虽然公司所得税以公司为纳税人，但是其结果将降低一些自然人的收入或购买力，这些人从非常现实的意义上说承担了税收。因为作为征税的结果，公司可以提高价格，消费者将承担税收负担，也就是说税收被转嫁给了消费者。如果公司通过减少对劳动力的需求作为对税收的部分反应，那么工人将承担一部分负担（税负被转嫁给了劳动力）；如果税负无法转移，那么股东将承担税负（或者以股利减少的方式，或者因为厂商减少投资导致未来利润的减少和股价下跌）。

如果公司将税负视为一种成本，并增加一个标准的涨价幅度，那么可以认为大部分税负将被转嫁给消费者。但是这个结论假设税收的数量（每单位产出）预先知道，并且消费需求（对每一产出品）对价格的变化方式一致；然而上述假设没有一个在现实中成立。特别是公司不可能预先知道未来有多少盈利。即使能够预知，不同的企业价格的上涨幅度也不相同，那些价格上涨幅度较小的商品会有更大的需求弹性。也就是说，当价格上升时，消费者不愿从能盈利的、资本密集型的低负债公司大量减少购买，但是愿意大量减少从其他企业的购买。此种消费需求和公司结构同时发生的可能性很小，因此可以断定最多只有一部分税负会被转嫁给消费者。

此种公司所得税对劳动力的转嫁依赖于资本和劳动相互替代的难易程度。如果两者必须在或者几乎在固定比例下使用，那么劳动力需求将下降，继而导致工资和就业下降。从而，税收负担将被转嫁给劳动力。

当把非公司制企业（合伙制企业和独资企业）包括在内进行分析时，另一种可能性出现了：对公司资本收益的征税将降低公司的税后收益率。潜在投资者会发现投资于非公司制企业会更加有利可图。这种非公司制企业资本供给的增加将降低该部门的税前收益率，直到非公司制企业未征税的收益率等于公司的税后收益率为止。在这种情况下，公司所得税的负担将由所有非公司制企业和公司的资本所有者承担。这时可以说税负被转嫁给了所有资本。

最后的论题和税收的平等性或公平性有关：既然不清楚究竟谁承担了税收负担，也就不能说明税是累进的、比例的还是累退的。当税被转嫁给消费者时，税收负担倾向于是累退的，和销售税相似；当税被转嫁给股东时，税收负担倾向于是累进的，因为平均起来他们更富有；当税被转嫁给工人时，粗略地说，税收负担是比例的。进一步说，如果税负由所有股东承担，那么他们的股利将被征税两次：一次通过公司所得税征收；一次通过个人所得税征收。两种税率合起来将非常高：如果两种税率都是 30%，那么每 1 美元的收入将缴纳 0.3 美元的公司所得税，然后剩余的 0.7 美元要缴纳 0.21 美元，加起来的税率是 51%。如果将一些收入保留在公司，那么此税率可以得到某种程度的降低。

应　用

由公司所得税所引起的经济扭曲和税负归宿的不确定性导致了对此种税的管理的复杂性。这源于为减少由公司所得税引起的一些较为明

显的困难所采取的渐近的方式。所以也存在许多要求大规模改革的建议，甚至有人提出要废除公司所得税。

因为公司所得税所引起的最大的扭曲是由只对资本收入征税所引起的，所以，若干条款经常被纳入税法以降低税收的非中性。其中最重要的就是允许折旧。此条款允许公司从其收入中减去厂房和设备的磨损和损耗。实际上，这相当于允许厂房、设备和建筑的全部成本可以在几年的时期中扣除，而这些资产原本计划是要最大限度地利用其有效寿命的。此条款削减了以进行投资的数量为基础的税负，因此也就降低了对资本收入所征的税率。投资税抵免也可以达到相似的效果。这一条款在税收法规中曾数次被加入和删除。它允许对在特定资产上的支出的一定比例给予纳税义务的直接减免，以降低此种资产的成本从而鼓励对有资格享受税收减免的资产的投资。和折旧一样，相关条款允许在耗费自然资源的行业实行抵扣，以此来补偿矿产储备的消耗。由于此类储备的消耗容易度量，折耗的抵扣一直通过所耗能源价值的一个百分比来计算。最后，为了降低对股利的双重征税，个人所得税包括了一条叫做排除所获股利的条款，股利的一部分（通常达到200美元）可以从个人所得税中的应税收入中扣除。

1505

20世纪90年代的许多经济学家认为，鉴于经济扭曲和税负归宿的不确定性以及对股利双重征税的不平等，应对公司所得税进行重大改革。这种观点认为这些内在的扭曲十分有害，以至于上述提到的各种条款（经常被议会修订）不一定可以矫正这些扭曲。他们提出的主要改革措施是把公司所得税和个人所得税合在一起。根据税收负担应倾向于由股东承担的原则，公司所有的收入都可以分配给股东。在这个建议下，可以不对公司收入征税，但是要通过股东向美国国内税务署（The Internal Revenue Service）报告所有的收入。然后股票所有者将负责对其全部的股份的收入纳税（个人税率），无论收入是以股利的形式支付还是被公司保留。这样双重征税可以得到消除，公司也没有税负要转嫁给工人或者消费者。此时无论是公司还是合伙制企业都平等纳税。

在公司所得税和个人所得税没有充分合并的情况下，他们还提出了一些其他的方法。一种方法是双层税制，对未分配的公司收入所征收的税率要比对股利所征收的税率高。这种方法将公司所得税保留为一个实体，对股利仍旧征收一道合适的个人所得税，但是降低了对股利所征收的有效公司税率。这种观点最极端的想法是对股利所征税率为0（全部扣除）。在这种情况下，每个股东对股利只缴纳个人所得税，而保留的收入则以公司所得税税率缴税。另一个可供选择的方法是保留现在的公司税收体制，但是个人可以要求一个和公司对股利所缴纳的税额相同的抵免额。所有这些方法将导致整个税收结构的累进性的降低，因为股东比所有其他纳税人得到的平均收入更高，除非税率随收入上升而上升。

以上的讨论是以股东承担税收负担的假设为基础的。在所有或部分税负被转嫁给消费者的情况下，股东不承担税收负担：他们获得的股利高得如同没有征收公司所得税一样。如果税负被转嫁给了消费者，那么那些管理良好、资产负债率低并且税负最为沉重的资本密集型公司的消费者将承担这些税负。在这种情况下，一种可能的改革是用以消费为基础的增值税来代替公司所得税。这会使税负对所有公司的影响趋于平等。虽然税负依旧会被转嫁给消费者，但是会更平等，而不是对每一种产品的转嫁程度各不相同且难以预测。

相关内容

在美国的税收收入体系中，公司所得税比其他的税种都要复杂。作为分析的客体，关于公司所得税几乎没有统一的结论：对公司所得税的税负归宿和它的大多数经济效应问题上，都没有形成一致的看法。公司所得税不是那种由经济学家所设计并得到其支持的税。更确切地说，此种税是与国家有关的，它是一种用低实施成本来获取丰厚的税收收入的税。

由于上述原因，美国公司所得税很早就出现了。第一次征收此税是在美国内战期间，是

与个人所得税一起征收的，但是在战后被终止了。现代形式的公司所得税是在1909年出现的，税率是1%。虽然持续存在着关于对收入征税的争议，议会却把这种税描述为对公司特权所征收的货物税，这被一些州（而不是联邦政府）所赞同。特权的价值以公司利润来衡量。法院也接受这种描述。

1506

在1913年后，与个人所得税相比，公司所得税很快就成为联邦政府税收收入最大的来源。在第一次世界大战期间，公司所得税税率上升到12%，在20世纪20年代则保持在13.5%。

在20世纪30年代的大萧条时期，许多公司遭受了损失，甚至破产，造成公司所得税税收收入急剧下降。在第二次世界大战期间，公司所得税率上升到40%，但是个人所得税的扩张及其税率的上升使得公司所得税在美国税收收入结构中占第二位；自1941年以来，来自个人所得税的税收收入有了很大的增长。鉴于政府规模不断扩大，这种趋势在整个20世纪90年代一直存在：自1980年以来，由个人所得税所得到的收入已经超过公司的税前收入水平。在朝鲜战争期间，公司所得税率上升到了52%，虽然在1965年降为48%，但是由于又额外征收4.8%的税，从而达到了所有时期中的最高税率52.8%。尽管存在如此的增长，在朝鲜战争之后，与之前比，公司所得税在总税收收入中只占一个相对小的份额。在1968年和1969年的税率高峰之后，出现了两种趋势：公司所得税税率下降，并且由总税收收入的百分比所表示的公司所得税税收收入也在下降。后一种趋势自1956年一直存在，当时公司所得税税收仅占总税收的28%，从20世纪80年代初开始，这个数字没有超过10%。1968年以后公司所得税税率的下降加速了这一趋势，1971年税率跌至48%，1975年为46%，1986年为34%。

1968年，工薪税（为社会保障和相关项目所征收的）在所获税收收入中的比重超过了公司所得税［尽管公司所得税在那一年征收了附加税，并且当时经济状况运行良好（或许过热）］。十年之间，工薪税收入达到了公司所得税的两倍，下一个十年，增加到了四倍。对公司所得税的依赖在20世纪90年代持续下降，因为个人所得税收入继续增长，并且工薪税的税率和税基也都在持续上升。

参考文献

Aronson, J. R., and John L. Hilley. *Financing State and Local Governments*. 4th Ed. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1986. 此书说明和分析了美国州和地方政府的财政体系。第6章关注于商业税，包括各州使用的公司所得税的各种形式。其中涉及的一个有趣的话题是跨州公司的纳税义务在各州间的分配。

Auerbach, Alan J. "Corporate Taxation in the United States." *Brookings Papers On Economic Activity* 2 (1983): 451–513. 这篇文章对公司所得税进行了精彩的讨论，包括奥尔巴克（Auerbach）的一些原创研究。但它并不是全面的讨论，而是集中于以下几个方面：税收在设备和建筑物之间的非中性、在行业间的非中性、对投资的激励效应。

Gordon, Roger, and Burton Malkiel. "Corporation Finance." *In How Taxes Affect Economic Behavior*, edited by Henry J. Aaron and Joseph A. Pechman. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1981. 本章探讨了对公司财务征税的影响。作者研究了1981年税收结构的效率含义，并且评估了许多税收改革的建议。

McClure, Charles E., Jr. *Must Corporate Income Be Taxed Twice?* Washington, D. C.: Brookings Institution, 1979. 这是布鲁金斯研究所（Brookings Institution）主办的一次会议的会议报告，这本书是对公司所得税和个人所得税合并问题的综述。所有支持和反对的看法都毫无偏颇地清楚地包括在内。回顾了国外的经验，也探讨了合并执行的可行性。

Pechman, Joseph A. *Federal Tax Policy*. 5th Ed. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1987. 这本书随每一次主要的联邦税调整而进行修订。本书的前3章是对税收的综

述。第 5 章深入分析了公司所得税。其中还提
1507 到了通货膨胀效应和其对公司所得税的影响。

互参条目

Depreciation and Depletion，折旧和损耗；Dividends and Dividend Policy，股利和股利政策；Profit：Accounting and Economic，会计利润和经济利润；Tax：Corporate Profit，公司利润税；Tax and Taxation，税收和税收制度。

J. 安德里斯（J. Andrulis） 著
祝 洁 译
李 强 校

TAX: CORPORATE PROFIT
公司利润税

经济学类别：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政；产业组织和公共政策

公司利润税是一种以以公司为组织形式进行交易所获得的商业利润为课税对象的税。许多国家依赖公司利润税的一些变种作为政府收入的主要来源，美国大部分州政府便是如此。

主要术语

支付能力原则（ABILTY-TO-PAY. PRINCIPLE）：税收应该以受税负伤害最小的个人或实体为课税主体的原则。

受益原则（BENEFIT PRINCIPLE）：从税收收入的支出中获益的个人或实体应该纳税的税收原则。

折旧（DEPRECIATION）：一年内资产价值的减少。

经济利润（ECONOMIC PROFIT）：会计利润超出正常利润的部分。

自有资本、权益资本（EQUITY CAPITAL）：一个企业所拥有的资本品，与租借来的资本相对。

超额负担（EXCESS BURDEN）：由税收引起的福利损失。

税负归宿（INCIDENCE）：税收负担的最终承担者。

中性（NEUTRALITY）：税收所显示的并未扭曲经济决策的性质；不存在超额负担。

正常利润（NORMAL PROFIT）：使得企业所有者继续从事商业运营所必需的最少利润。

转嫁（SHIFTING）：税收负担从课税实体转移到其他实体的过程。

综　述

对公司利润征税基于以下几种原因：政府建立公司并给予了其许多特权；公司能够获得大量的收入；从理论上说，适当的公司利润税对经济没有负效应。

政府向公司颁发营业执照，给予所有者（股东）有限责任的特权。也就是说，如果公司要承担法律责任，那么股东只承担等于其股票价值的损失；股东的责任以此数量为限，他的个人资产在公司的法律事务中受到保护。这个特征使得公司可以扩张规模，并且可以比小规模的非公司形式的组织获得更多的潜在利润。因此，可以认为以税收的受益原则为基础，对公司利润征税就是对公司的收益征税。然而从公司获得的税收并不是全都用来使公司受益。公司也是课税主体，因为公司掌管大量的货币。从法律的意义上说，公司被视为“个人”，并且根据支付能力原则，越富裕的人应该比越穷的人缴纳更多的税（并且更高的税率）。

在理论上可以制定一种针对利润的税，这种税是中性的，不会引起经济扭曲。总的说来，对任何行为的征税都会限制该行为的实施，并且会抬高价格。举例来说，对每加仑汽油征收 0.10 美元的税将使每年使用 400 加仑的司机将使用量减少到 390 加仑。司机承担 39.00 美元的税。对这个司机来说还存在另一种损失，他将选择减少驾驶而不是仍然使用 400 加仑并且

缴纳 40.00 美元的税。这种损失称为超额负担。从理论上说，存在不会引起超额负担的公司利润税。公司利润是销售收入与成本之间的差额。成本包括劳动力成本、原料成本、所付利息和所付租金。这其中的每一种都是将资源用做生产所必需的。然而，会计利润的一部分也是一种成本，称为正常利润——防止股东解散公司并且使他们更好地使用资金所需要的最小回报。公司利润被视为公司进行生产的机会成本的一部分。任何保留的利润被称为经济利润。如果将正常利润和其他成本一起从收入中减去，剩余的就是经济利润。对经济利润的征税不会引起超额负担（至少在短期内是如此）。例如，如果某一公司获得 40 亿美元的经济利润，并以 25%的税率对此征税，那么公司的税后经济利润是 30 亿美元。公司不能增加这种税后利润，所以不存在扩张、收缩或者关门停产的诱因；股东承担 10 亿美元的负担，但是不存在超额负担。

1509

因此，对纯经济利润的征税可以说为中性的，也就是说，它没有使经济决策发生变动。然而情况并非完全如此，因为公司利润税只适用于公司形式的商业组织，并不适用于合伙制企业或者独资企业；后者所缴纳的公司利润税适用于个人所得税的税率。如果两种税税率相同，那么整个税收结构对于公司形式和非公司形式的商业组织就是中性的，如此一来，将妨碍公司形式商业组织的发展。由于公司税率较高，一些本来在公司形式下可能更有效的企业可能就不会选择组建公司。相似地，低的公司税率可能让许多企业仅出于避税目的而选择组建公司。

另一种对税收中性的背离也经常发生。公司利润（特别是经济利润）通常用来投资于新厂房和设备，这使未来增长成为可能。高的公司税率可能减少此种投资。作为利润的其他用途，红利的支付和折旧的厂房与设备的重置可能与正常利润的联系更密切。因此，公司利润税可能妨碍经济中的投资和增长。

公司利润税具有的一个有价值的功能是可以作为内在稳定器。公司利润，特别是经济利润，随经济周期波动：经济扩张时期，利润非常高，而在衰退时期，利润下降，甚至可能成为负值。在扩张时期，公司可能更多地投资，或者可能增加股利，诱使股东增加对消费品的支出。无论是哪一种情况，消费都会增加，使通货膨胀加剧。相似地，在衰退时期，公司倾向于减少股利和削减投资，这会减少总投资并使衰退进一步恶化。公司利润税有助于降低税后利润波动的幅度，使公司保持稳定的股利政策，有助于稳定经济。由于许多公司都有稳定的股利政策，有人认为公司利润税不是这种稳定的原因。然而，公司利润税确实使得公司制定的这种政策更可行。

应　用

大多数工业化国家都有某种形式的公司税。然而并不存在只对公司利润单独征税的情况。这些税的大多数都被认为是公司利润税的拓展，从而将正常利润纳入到了课税范围，部分原因在于从公司的财务数据中区分经济利润和正常利润的现实不可行性。这些税中的许多种也扩展到了公司所拥有的资本品的回报。可以认为，各个国家制定的大多数相关规章制度的目的正在于降低公司利润税内在的非中性，以及加强其作为内在稳定器的功能。

英国的公司利润税总的来说经历了对公司收入征税到对支出征税的演变，同时随着政府的更迭，各种条款和准则也在频繁地变更。这种演变很大程度上是英国经济长期下滑的结果，并且与此相伴随的一种观点是，公司利润税可能加速了这种下降。第二次世界大战后初期，英国对已分配的利润征收比对未分配利润更高的税。自 1958 年到 1965 年，这种体制被单一税率制所替代，并增加了一条关于所获股利的个人所得税抵免条款。这种新体制大大降低了对股利所征收的税率——只根据个人税率对股利征税，而不再先根据高的公司税率对股利征税，然后再根据个人税率征税。在一个短暂的间断（1966 年到 1973 年）之后，1974 年这一体制再一次得到恢复。英国高达 52%的公司税率远比美国高得多，但是和其他国家大致相当。英国还允许迅速的折旧：在 1990 年之前，对厂

房和设备的所有投资的100%（和对建筑投资的75%）都可以在购买当年扣除。这样就有效地完成了税基从利润到股利的变化，此时按个人税率征税。仅当留存收益没有被用于再投资时，才对其按公司税率征税。

在瑞典，公司税率（国家和地方之和）的平均值大约为57%。瑞典的体制和美国相似，是“经典的”公司税——对公司所有利润征税，然后再根据个人税率对股利征税。然而瑞典允许公司扣除新发行股票20年的股利，全部减免额最高为全部发行额的10%。

1510

德国公司利润税对留存收益所征的税率要高于对已分配利润所征的税率。但个人可以获得减免，以此降低个人所得税率。这恰恰是英国（1958年前）双层税收结构的反面。事实上，个人已收股利抵免与双层税收结构发挥着同样的作用：只要个人获得全部减免，在公司层次上对股利征收何种税率就没有什么关系。双层体制的产生先于减免制度，因此得以保留。

美国采用的是经典的公司利润税——公司对所有利润均有纳税义务，个人必须为股利缴税。最高200美元的股利减免是被正式允许的。一般允许机器以比建筑更快的速度折旧。出于税收目的，小公司被允许通过竞争争取被视为合伙制企业，因此其公司利润税是按个人税率来征收的。

没有明显的事实表明所调查的各国的公司利润税有任何阻碍经济增长的作用。从1960年到1980年，联邦德国的有效税率最高，然而其经济增长率也最高。而反观英国，虽然有效税率最低，但其经济增长率也最低。然而英国大多数低有效税率非常有利于新厂房和设备的投资。需要指出的是，此类支出可以立即得到扣除而不是在一段时期内折旧。这种并没有扩展到建筑物上的税收方式在设备和建筑物之间并不是中性的，很明显地有利于前者。人们预期这种方式会导致对资源的错误配置，从而导致无效率和增长放缓。英国的税制结构也非常有利于负债融资投资，因为投资支出和利息支付二者都可以减免税收。这一结构也会导致无效率和增长放缓。在所调查的其他国家中，没有一个给予负债的补贴达到英国的水平。

虽然瑞典和美国都不再缺乏全面的补贴，但两国都允许设备快速折旧和实行税收减免，而不再对设备设定比建筑物更低的有效税率。具有最高经济增长率的联邦德国，其对建筑物和设备征税的税率基本相同。

相比于留存收益或新股发行而言，对负债的低税收鼓励了公司为投资而借债以及支付高股利（特别是当所付股利得到减免时，比如在英国），从而阻碍了公司储蓄。这就减少了经济中的总储蓄，而总储蓄是为新投资进行融资可获取的资金来源。

相关内容

历史上对公司利润单独征税的理论基础是认为个人股东可能通过不组建公司而逃避缴纳所得税。但是，这一论断只有在那些股东从来没有收到利润时才有效。如果他们收到股利，他们将缴纳个人所得税。然而，股东可以利用税法中的其他条款。例如，资本收益的税率低于普通收人，虽然这种优惠在1986年被废除了。如果一家企业不将利润作为股利支出，那么它的股票价值可能会上升。在一个合适的时机，股东可以出售他或她的股份，实现资本收益，以一个低税率纳税。通过公司合并可以获得相似的结果，此时一家企业购买另一家企业的股份，并支付给后一公司的股东自己的股份。任何价值的增加都是被收购公司所有者的资本收益。还存在另一种避税的方法，那就是保留股份直到股东死亡（假设股东希望留下遗产），此时既没有个人收人所得税，在大多数情况下，鉴于这一税制之下的免税规定，也没有任何财产税义务。

公司利润税的另一个理论基础是它具有政治优势：个人认为公司有独立的纳税义务，公司应该缴纳相应的税收份额。也有许多人因为发现股东很富有而不同情那些为股利两次交税的股东。甚至股东（特别是那些通过养老基金或是共同基金间接拥有股票的人）都可能没有意识到对他们的利润所征收的公司税。

1511

公司所得税也可以被看做规制公司的方法，尽管是一种非常麻烦的工具。可以认为此税帮

助削弱了大型赢利公司的力量，或者是认为它对“大”征税。通过实行不同的折旧和投资税减免的方法，税负可以被用于刺激或削减经济周期中的投资，两种方法都通过公司税起作用。

上面提到的原理中没有一种被所有经济学家认为是有效的。然而许多经济学家认为有一种理论是有效的，即公司税作为自动稳定器的作用：在衰退时期，公司利润急剧下降，来自公司利润的税收收入也会下降。这就是许多经济学家所说的抵御衰退的合适的财政政策。相似地，发生通货膨胀时，税收收入随公司利润的增加而增加，从而提供了合适的降低通货膨胀的财政政策。

关于公司所得税最重要的原理，法国路易斯十四（Louis XIV）的财务总管让-巴蒂斯特·柯尔贝尔（Jean-Baptiste Colbert）做了最好的描述：“税收是拔鹅毛的艺术，要用最少的反抗叫声获得最多的羽毛。”

参考文献

Aronson, J. R., and John L. Hilley. *Financing State and Local Governments*. 4th Ed. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1986. 此书说明和分析了美国州和地方政府的财政体系。第 6 章关注于商业税，包括各州使用的公司所得税的各种形式。其中涉及的一个有趣的话题是跨州公司的纳税义务在各州间的分配。

Auerbach, Alan J. “Corporate Taxation in the United States.” *Brookings Papers On Economic Activity* 2 (1983): 451-513. 这篇文章对公司所得税进行了精彩的讨论，包括奥尔巴克（Auerbach）的一些原创研究。但它并不是全面的讨论，而是集中于以下几个方面：税收在设备和建筑物之间的非中性、在行业间的非中性、对投资的激励效应。

King, Mervyn A., and Don Fullerton. *The Taxation of Income From Capital*. Chicago: University of Chicago Press, 1984. 由国家经济研究局（The National Bureau of Economic Research）组织的针对英国、瑞典、联邦德国和美国的资本收入税收体制的比较性研究。除提供了上述国家公司所得税的信息之外，也讨论了对资本征税的其他方面，如对股利分红和财富征税，包括对资本所得的处理。

McClure, Charles E., Jr. *Must Corporate Income Be Taxed Twice*? Washington, D. C.: Brookings Institution, 1979. 这是布鲁金斯研究所（Brookings Institution）主办的一次会议的会议报告，这本书是对公司所得税和个人所得税合并问题的综述。所有支持和反对的看法都毫无偏颇地清楚地包括在内。回顾了国外的经验，也探讨了合并执行的可行性。

Pechman, Joseph A. *Federal Tax Policy*. 5th Ed. Washington, D. C.: Brookings institution, 1987. 这本书随每一次主要的联邦税调整而进行修订。本书的前 3 章是对税收的综述。第 5 章深入分析了公司所得税。其中还提到了通货膨胀效应和其对公司所得税的影响。

互参条目

Depreciation and Depletion，折旧和损耗；Dividends and Dividend Policy，股利和股利政策；Profit: Accounting and Economic，会计利润和经济利润；Tax: Corporate Income，公司所得税；Tax and Taxation，税收和税收制度。

J. 安德里斯 (J. Andrulis) 著
祝 洁 译
李 强 校

TAX: PROGRESSIVE INCOME
累进所得税

经济学类别：货币和财政理论

研究领域：财政理论与公共财政

累进税是一种随着收入的增加征税的百分比也增加的税收。此种税收不仅要求随着收入的增加税收绝对数量增加，而且要求把收入的更大一部分作为税收来源。美国个人所得税就是一例。

主要术语

支付能力原则（ABILITY-TO-PAY PRINCIPLE）：税收负担在纳税人之间的分配应该与支付能力（通常以收入来衡量）相一致的原则；支付能力高的人要比支付能力低的人缴纳更多的税。

受益原则（BENEFIT-RECEIVED PRINCIPLE）：税收负担在纳税人之间的分配要与从公共服务中得到的收益成比例的原则。

横向公平（HORIZONTAL EQUITY）：具有相同支付能力的人应该缴纳相同的税负的原则；也就是说，能力相同人的应该被平等对待。

比例征税（PROPORTIONAL TAXATION）：不考虑收入，所有的纳税人应该缴纳他们收入的相同比例作为税收的原则。

累退税（REGRESSIVE TAXATION）：一种随着收入的增加征税比例下降的税。

纵向公平（VERTICAL EQUITY）：支付能力高的人应该比支付能力低的人缴纳更多的税的原则；也就是说能力不同的人应该被区别对待。

综　述

当纳税人的支付能力增强时，相对的税收负担也增加的税称为累进税。因此和具有较低支付能力的人相比，具有更高支付能力的纳税人缴纳更大比例的税，而不仅仅是更大的数量。相应产生的问题就是“支付能力”的含义。

税被定义为对公共（社会的）产品或服务（例如国防、公路或警察局）的供给的强制性支付。所以另一个关键问题涉及一种（或几种）税收负担在各种不同能力的纳税人之间分配的公平性。这是关于税收是累进、比例还是累退的这一框架下的一个话题。（比例税收被定义为不同能力或收入水平的人所缴纳的税占收入的比例相同；在累退税的情况下，所缴纳的比例随收入的上升而下降。）

有两个经常被用来指导税收分析和公共政策的税收负担分配原则：受益原则和支付能力原则。受益原则说明一种公平或公正的税收引起的税收负担应与从公共服务中获取的收益相对应，其中的公共服务是用税收资金提供的。这个原则与自愿交易相一致，是市场经济的代名词，它存在着内在问题，比如，难以确定谁获得了多少收益。更进一步说，这个原则有悖于公共福利政策，因为收益也必须缴税。

然而，如果以支付能力原则为判断标准，累进税就是合理的。此原则坚持那些更有支付能力的人应该承担更多的税收负担。以这种观点为基础的税还必须与纵向公平和横向公平的概念相一致。纵向公平存在于那些支付能力高的人承担更重的税收负担的时候。横向公平存

在于支付能力相同的人承担同样的税收负担的时候。如果缺少纵向公平，税就不是以支付能力原则为基础的了。如果缺少横向公平，就违背了支付能力原则，因为具有相同支付能力的纳税人没有被平等地对待。这个原则像收益原则一样，也留下了重要的未解决的问题：如何衡量一个人的支付能力？如果用收入作为衡量标准，针对不同的家庭规模、巨额的医疗支出以及有三个上大学的孩子的家庭，应该如何调整？如果使用当前货币收入作为衡量标准，那么，对因闲暇和工作条件间的差异而产生的非货币收入，或是增强支付能力的累积的财富，应该如何加以说明，即使当前货币收入可能很少？最后要说的是，应该考虑个人在一个给定年份的收入，还是一段时期，或是一生的收入？

累进税本质上以支付能力原则为基础。其潜在的假设是额外1美元的收入对富人产生的效用或满足程度要比对穷人的少。因此在社会层面上说，从富人那里收取比从穷人那里多的数目将会产生较少的"牺牲"（或承受的痛苦，或是放弃的满足或效用）。因此，对支付能力原则的恰当运用要求拥有10万美元收入的个人缴纳的税不仅仅是拥有1万美元收入的个人所缴纳的税的10倍，而且要求比10倍还要多。这个观点是许多争论的主题，也许比税收文献中的其他任何观点的争论都要多。

1513

即使人们接受支付能力原则的假设，问题依然存在：要使税收公正，相对于穷人要从富人那里多征收多少？是应该以数额的形式，还是应该以比例的形式？更进一步说，"牺牲"（或承受的痛苦，或是放弃的满足或效用）在能力不同的纳税人之间该如何比较？要使累进税合理，支付能力必须比收入上升得要快，或者从额外1美元收入获得的效用必须比收入的上升下降得快。鉴于上述种种模糊性，与支付能力原则相一致，税可以采取累进、比例，甚至累税的形式。

然而，从经济效率和经济增长的角度来看，累进税是十分有害的。批评者认为它伤害了工作、储蓄、投资和承担风险的积极性，它也打击了那些创新、承担责任、抓住机会、扩大社会生产资本以及为他人提供就业机会的人。也就是说，经济增长目标、高度繁荣和高生活水平在减少收入不平等性的模糊目标中被牺牲了。进一步说，极高的累进税可能会降低整个国民收入，刺激避税和逃税行为，从而导致税收收入减少。

现代社会一般将集体的价值判断作为政策相关事宜的指导，以支持支付能力原则。收入被认为是能力的主要指示器。累进税从根本上说就和民主制度中的多数投票原则所反映的一样，以精神和道德为基础，它总的来说受到支持，并被认为能够在追求税后收入分配更加平等的同时最好地保证税收的公正性。可是大多数人的知识和偏好在不同的时间和地点有不同的变化，税收公正的概念也是如此。

应　用

税收负担分配，无论是累进的、比例的，还是累退的，不是通过考察法定的税率结构而决定的，而是通过估计其平均或有效税率——也就是，与一些衡量能力的手段相关的实际税率——而决定的。当一种税采用累进的税率结构时，通常存在分级累进，这就涉及边际税率（额外1美元收入所适用的税率）与平均税率的差别了。例如，假设有三种所得税级别：0美元到2 000美元、2 001美元到4 000美元、4 001美元以上，相应的边际税率为10%、15%和20%。此外假设有A、B两个纳税人，应税收入分别为3 000美元和5 000美元。假定存在分级累进（也就是说，收入越高，边际税率越高），纳税人A缴纳最初2 000美元的10%（200美元），再缴纳剩余1 000美元（属于第二级别）的15%（150美元），总共是350美元。因此纳税人A的有效税率或平均税率为11.7%（用350美元除以应税收入3 000美元）。同样的方法，纳税人B的税收负担是700美元（最初2 000美元的10%；下一个2 000美元的15%；最后1 000美元的20%），其有效税率或平均税率为14%（700美元除以应税收入5 000美元）。这种税是累进的，虽然不像边际税率所显示的变化得那么陡峭。所以说，有效税率或平均税率依赖两个要素：法

定税率和税基。

在美国，联邦个人所得税是累进的，它是税收体制的关键。1986年这种税和公司所得税因《税收改革法案》(The Tax Reform Act, TRA)而发生了重大改变。《税收改革法案》减少了税级的数目和边际税率，从11级调整到实际上的2级(25%和28%，而此前最高为50%)，并且扩大了税基，堵住了一些"漏洞"。面对巨额的财政赤字，美国国会在1990年10月通过了《综合预算调整法案》(The Omnibus Budget-Reconciliation Act)，这部法案在增加税收的同时缩减了开支。抛开其他的不说，这项立法将税级增加至3级，边际税率分别为15%、28%和31%。因此，对于一对结婚联合申报税收的夫妇，1990年的联邦所得税征收情况就会呈现出如下表所示的形式：

1514

全部应税收入(美元)	边际税率(%)	收入变化(美元)	税收变化(美元)	总税收(美元)	平均税率(%)
0	0%	--	--	--	—
29 750	15%	29 750	4 462.50	4 462.50	15%
71 900	28%	42 150	11 802.00	16 264.50	22.6%
82 050	31%	10 150	3 146.50	19 411.00	23.7 %

因此，对最先的29 750美元征收4 462.50美元的税(29 750美元的15%)；对29 750美元和71 900美元之间的收入征收11 802美元的税(42 150美元的28%)；对71 900美元和82 050美元之间的收入征收3 146.50美元的税(10 150美元的31%)：总共征收了19 411美元的税。对最高的应税收入所征收的平均有效税率为23.7%(19 411美元除以82 050美元)。

整体的税收结构——联邦、州和地方结合在一起——是累进的、比例的还是累退的是一个很难回答的问题，因为估计结果对关于税负转嫁的假设十分敏感，即税负会被转嫁给征税主体中的买者或卖者(就像地主可能通过提高租金的方式将部分财产税转嫁出去一样)。约瑟夫·A·佩奇曼(Joseph A. Pechman)通过对1968年前的税收改革进行研究得出结论，认为美国整体税制是温和地累进的。联邦税收的累进性(主要是个人所得税)在很大程度上被州和地方政府税收的累退性所抵消(主要是销售税和财产税)。这就意味着税收体制对收入分配只有适度的影响。

国会预算办公室的另一项研究考察了税收法案的影响，特别是1986年的《税收改革法案》。将《税收改革法案》之前的分配情况和《税收改革法案》之后对1988年的估计相比，可以看到税收的变化使得联邦税收体制的累进性变小了。这个研究进一步得出结论认为，考虑到总体累退的州和地方政府的税收结构，美国整体的税收结构可能接近比例税。然而1990年的法案或多或少增强了联邦税收体制的累进性。进一步说，有一点非常值得重视，当美国税收体制不能显著地改变收入分配时，现金和非现金形式的公共转移体制在减少收入不平等性上有显著的影响。

相关内容

学者们一般赞同支付能力原则。支付能力方法的大多数原理源于亚当·斯密(Adam Smith, 1723—1790)。在他在《国民财富的性质和原因的研究》(*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 1776)里所提出的四条规则中，最常用的评价税收制度的是："每一种状态的目的应该是为支持政府而尽力多做贡献，并与人们在此种状态下所享受的收入保障成比例。"一些人认为斯密在这句话中支持比例支付能力学说。更详细的阅读声明，将税与政府保护联系在一起之后，他认识到了受益原则。但是斯密也赞同累进税制，他说道："富人对政府支出的贡献不仅要是他们收入的一定比例，而且要比那个比例还高。"其他的学者，如让-雅克·鲁索(Jean-Jacques Rousseau, 1712—1778)、西蒙·德·西斯蒙第(Simonde de Sismondi, 1773—1842)、詹姆

斯·穆勒（James Mill，1773—1836）和杰里米·边沁（Jeremy Bentham，1774—1832），以受益原则为基础支持累进税制，认为富人从政府那里得到的收益要比穷人多。

然而在19世纪的前75年，人们仍极为谨慎地看待累进税。甚至那些反对收益信条、偏爱能力原则的人，如约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873），也常常将累进的方式的运用限制于确定生活津贴免征额上，对超出生活津贴的收入征收单一的（比例）税。约瑟夫·R·麦卡洛克（Joseph R. McCulloch）在他的《税收和投资体制的原则和实践影响》（*A Treatise on the Principles and Practical Influence of Taxation and the Funding System*，1845）一文中反对累进税，并且认为放弃税收的比例性就像是一个人“在海上却没有方向舵和指南针”。他进一步论证，在这种情况下，就没有科学和客观的信息来显示当税基扩大时税率应该以多快的速度增加。英国学者埃德温·罗伯特·A·塞利格曼（Edwin Robert A. Seligman）在他的《累进税的原理和实践》（*Progressive Taxation in Theory and Practice*，1894）一文中认为，虽然出于平等性的考虑制定的累进程度不能够很精确，这种大概的平等总比明确的不平等要强。

1515

可以很清楚地看到，在实践中，累进税的决定是包含道德、经济和社会政治现实方面考虑在内的一种妥协。就像德国学者阿道夫·瓦格纳（Adolf Wagner，1835—1917）所说的，和金融或经济公正相比，税收的公正更倾向于社会政治的公正。

参考文献

Aaron，Henry J.，and Harvey Galper. *Assessing Tax Reform*. Washington，D. C.：Brookings Institution，1985. 这本书研究了对联邦税制改革的各种建议。集中研究了联邦个人和公司所得税，并且研究了征收联邦销售税和增值税的可能性。此书对如何设计和维持一个公平、有效和可行的税制这个难题提供了一个清楚和客观的评价，技术性相对较弱。专业人士和非专业人士都能从中受益。

Blum，Walter J.，and Harry Kalven，Jr. *The Uneasy Case for Progressive Taxation*. 1953. 5th Impression. Chicago：University of Chicago Press，1966. 一个经典的课题。本书提供了对这个长期存在争议的课题的翔实而客观的评价。从法律和经济以及伦理的视角对累进税进行了讨论。对于一般读者和专业人士来说都是一部优秀的作品。

Browning，Edgar K.，and William R. Johnson. *The Distribution of the Tax Burden*. Washington，D. C.：American Enterprise institute，1979. 讨论了约翰·佩奇曼（John Pechman）和本杰明·奥科纳（Benjamin Okner）的研究，他们认为税制从根本上说是比例的（除了最上层和最底层）。同时，本书也涉及了度量有效税率时的现金和非现金形式的转移支付问题。本书的结论是税制是累进的。非专业人士和其他人都能够从中受益。没有索引。

Pechman，Joseph A. *The Rich，the Poor，and the Taxes They Pay*. Boulder，Colo.：Westview Press，1986. 这是一位公共财政领域著名的学者（逝世于1989年）20年前发表的文章的合集。讨论了各类话题——综合所得税、税收设计的主要结构问题、负所得税、社会保障等。文章认为税制的累进性在过去的20年有所减退。主张扩大税基和提高累进程度。文章写得很好并且是非技术性的。适合一般读者使用。专业人士也能从中受益。有参考文献和索引。

——. *Who Paid the Taxes，1966—1985?* Washington，D. C.：Brookings Institution，1985. 本书研究了美国三级政府部门 联邦、州和地方政府——所有主要税负的分配（以及转移支付）问题。本书是1974年研究（与本杰明·奥科纳合作）的结尾，结论是1966年税制作为一个整体几乎是比例税。对1970年、1975年、1980年和1985年的研究得出了相同的结论。这是一部很优秀的著作。非专业人士会从中受益。有参考文献、附录。

Summers，Lawrence H.，Ed. *Tax Policy*

and the Economy. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 1989. 五篇会议论文，提供了与税收政策相关的信息和分析，提出了对现在和未来问题的展望。话题涉及预算赤字、税收激励、税负分配、通货膨胀以及风险资本和对资本收益征税。还讨论了公司最低税的激励效应问题，以及日本税收改革问题和日本公司投资的有效税率问题。适合专业人士阅读。没有索引。

U. S. Congress. Congressional Budget office. *The Changing Distribution of Federal Taxes: 1975—1990*. Washington, D. C.: Government Printing office, 1987. 这本书主要测度了联邦税在三个代表年份 1977 年、1984 年和 1988 年的分配变化。得出的结论是联邦税在 1977 年到 1984 年间累进性减弱，但是在 1984 年到 1988 年间增强（1986 年《税收改革法案》的结果），但是弱于 1977 年。有大量关于不同收入水平的税收负担分配的表格。写得很好，任何有兴趣的读者都会受益。没有附录。

互参条目

Goods: Public vs. Private，公共产品与私人产品；Income Inequality，收入不平等；Tax and Taxation，税收和税收制度；Types of Transfers，转移支付类型。

S. M. 格赞法 (S. M. Ghazanfar) 著
祝 洁 译
李 强 校

TAX: SALES
销 售 税

经济学类别：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

销售税是对商品的销售价格所征收的一种统一比例税，该税种既可指广义销售税（对大多数商品都统一课税），也可指狭义销售税（对特定商品征收）。

主要术语

广义销售税（BROAD-BASED SALES TAX）：一种对很多交易都进行征税的税种，其涉及的交易范围很广泛，如美国的一般零售营业税。

多阶税（MULTIPILE-STAGE TAX）：对生产和销售过程的一个以上的环节进行征税的税种，如对批发和零售环节都征收的销售税。

狭义货物税（NARROW-BASED EXCISE TAX）：对特定商品和服务如汽油和酒精征收的税。

塔形税（PYRAMIDING）：逐层征税的过程，即对购买价格已经包含了前一阶段销售税的商品征收销售税。

累退性（REGRESSIVITY）：一种随着收入的增加，税负所占收入的百分比不断下降的情形。

单阶税（SINGLE-STAGE TAX）：在生产—销售过程中的某一个环节征收的税，比如在制造商层次征收的货物税。

综 述

销售税是以市场交易为征税对象的税种，其征收可以在经济活动的不同阶段进行。可供选择的征税环节包括制造、批发和零售等阶段。如果只对其中一个阶段征税，这种税就叫单阶税；若征税环节选择了经济活动的两个或者两个以上阶段，这种税就叫多阶税。销售税可以是有选择的狭义销售税，也可以是一般的广义销售税，还可以是单阶段或者多阶段的。

狭义销售税，如选择性的销售税或者货物税，适用于一种或少数几种商品。在美国，这种货物税已经或者早已经被应用于许多不同商品，比如说烟草产品、酒精饮料、发动机燃料、珠宝、化妆品、行李箱和交通工具等。狭义销售税的理论基础通常是获取收入，但其他动机也可能存在。比如，一些针对奢侈品的货物税含有调节收入分配的目的，其他一些被称为奢侈取缔税或罪孽税的税，有阻止消费特定“不合意”商品如酒精饮料和烟草产品的意图。货物税的另一用途基于税收的收益原则，该原则试图将货物税与对某些特定公共产品的消费或使用联系起来。出于对环境和自然资源的保护，选择性的货物税也被证明是合理的。

对种类广泛的商品征收的销售税被称为广义销售税。同样，这种销售税也可以在一个或多个经济活动层次上征收。美国主要使用的单阶段广义销售税是在零售阶段征收的一般销售税，只有州政府和地方政府才有权征收这种税。对广义零售交易（通常包含一定大小的税收免征额）征税时一般使用固定的百分比率（法定比率）。为了阻止跨州交易的避税行为，征收销售税的州通常还征收使用税——一种针对在其他地方购买但最终进入本州的商品的特殊税种。但使用税通常难以实施，因为识别州外采购行

为非常困难。

销售税有很多优点：它方便易行，因为它支付的数额少且对很多交易都适用；所得税不区分是消费还是储蓄，对应税收入一律征税，销售税则不一样，它只针对消费而不针对储蓄，因此有鼓励储蓄的作用；所有的或者说大多数公民都支付销售税（也不同于所得税），因此它可以鼓励公民的良好行为；销售税的课税主体包括了“流动”人口，即那些通勤者、旅游者和那些受益于某个地区用税收提供的公共服务的暂住人口；销售税还易于管理，因为零售者为国家充当了收税人的角色；最后，销售税还是所得税的一个有益补充，同时还能对各州和整个国家内部的税收体系起到“平衡”作用。

另一方面，批评者也指出了销售税的两个主要缺点。首先，它扭曲了选择和干涉了市场指导下的消费者行为。发生这种情况的原因是货物税直接通过需求和供给力量影响价格，进而导致消费者行为的改变。若其他因素不变，消费者就会从应税产品转向那些不征税的产品。所得税被认为更加“中性”，因为市场价格不会受到直接影响。一旦消费者行为受到货物税的影响，生产者行为也会随之受到影响，进而，社会资源在各种商品和服务之间的分配将会发生变化。

1517

其次，对销售税最猛烈的批评来自它的累退性质。没经过修正的销售税，不论是广义的还是狭义的，都带有累退倾向，即，低收入群体承担的相对税负比起高收入群体来说要重，因为他们需缴纳销售税的消费额在其收入中占据的比重较大。因此，有效税率（税负占收入的比重）随着收入的增加而降低。这种垂直不平等不但意味着纳税人之间的不平等，也暗示了税后收入分配欠缺公平。许多经济学家认为这种结果是对已被认可的税收平等原则的背离。

然而，需要指出的是，这些结论通常假定交易税（不论是广义的还是狭义的）是商业活动的成本，因此它必然会被转嫁给消费者，至少在长期是如此。我们当然应承认这种趋势，虽然对于深入考虑这个问题而言，它显得过于简单化，因为在评价任何税收的结果和销售税的不平等带来的代价时，都会有许多因素在相互影响。

应　用

20 世纪 80 年代后期，形形色色的销售税占据了美国各州和地方政府税收收入的 50%以上，具体比例从华盛顿的高达 70%（该区不征收所得税）到俄勒冈的低至 20%（该地区征收所得税，但不征收一般零售营业税）不等。

虽然不断有人提议征收全国统一的销售税，但实际上只有州和地方政府有权征收广义一般零售营业税。联邦政府对许多产品和服务征收货物税，如发动机燃料、酒精饮料、烟草产品、火器、运输和电话服务等。1990 年 10 月，面对巨大的财政赤字，美国国会通过了《综合预算调整法案》（The Omnibus Budget-Reconciliation Act），该法案提高了联邦的货物税率。酒精饮料、烟草产品和汽油的税率都被提高了。进而，一种新的奢侈品税也于此时出台，对一些昂贵汽车、船和游艇、私人飞机、珠宝和毛制品等征税。

虽然联邦政府征收货物税已经有超过一百年的历史，但在州和地方政府的层次上征收这类税大致是在 20 世纪才出现的现象。州和地方政府征收货物税的对象和联邦政府的征税对象相似。最普遍的应税服务项目包括公共事业部门的服务、保险、娱乐、认证和赌博等。选择这些项目征税有几点理由：对从公共服务中获取的利益进行“支付”，比如对汽油征税以弥补跨州高速公路的开支；限制对某些商品的消费，如对酒精饮料和烟草产品征税；“纠正”环境污染，如对一种新轮胎征税，以弥补对旧轮胎进行适当处理所需的开支；鼓励节约资源，如联邦的鼓励购买省油车的“汽油滥耗”税（1991 年生效，它把节油汽车的燃油税从 500 美元提高到 1 000 美元，同时把对“滥耗”燃料汽车的燃油税从 3 850 美元提高到 7 700 美元）。

美国最著名的广义销售税是为大多数州和地方政府执行的一般零售营业税。1989 年，有 8 814 个地方政府采用了这种税——比起 1988 年上升了 26%。这当然是大多数美国人熟知的一个税种——超过 98%的人向州政府缴纳这种

税。五个不采用这种税的州为阿拉斯加、特拉华、蒙大拿、新罕布什尔和俄勒冈，但是阿拉斯加允许地方征收销售税。一般零售营业税属于比例税，各州的法定税率从康涅狄格的 8% 到科罗拉多、北卡罗来纳和怀俄明的 3% 不等，平均税率为 5%。在地方上，该税率从 1% 到 4% 不等。

作为一种单阶税，该税试图把目标限定在被最终使用或消费的零售商品而非那些再次出售的商品上。因此，各州都试图把面向企业的零售行为排除在征税对象之外，因为对这些零售商品征税会导致重复征税。为了达到这个目的，采用了两个指导原则：物料准则（the physical-ingredient rule）（为多数州采用），该准则认为，如果交易的商品成为另一种商品的原料，则该商品就不是零售品（因此也不必缴税）；直接使用准则（the direct-use rule），认为一件商品，不论是否成为另一种商品的一部分，只要被直接用于另一种商品的生产，就不算是零售品。

1518

而在在实践中会遇到各种解释问题，这些问题不但会导致多重征税，也会导致对商业活动征税，这违背了法律的初衷。更糟糕的是，由于零售营业税是在商业过程中支付的，资本密集型（制造业）产业要比劳动密集型产业（服务业）更受征税者欢迎，所以销售税倾向于对不同企业实行差别对待。估计结果表明，有 15% 到 30% 的一般零售营业税来自于企业间交易和用于转售的销售交易，不同的州这一比率会有所不同。

一般零售营业税的另一个有争议的特点是它仅对有形商品适用，消费性服务（例如修理、宾馆和认证等）通常被排除在外。已经有人对这种排斥提出了反对观点：首先，如果税负要统一的话，那么税收应当完整地覆盖各个收入群体，因为商品和服务同样为消费者提供效用和满足；其次，由于零售商必须区分对有形商品征收的税和对任何相应服务上的收费，税收征收者也必须确保征税的准确性，因此税收征收的管理和纳税人的配合变得更麻烦；再次，这种将服务排除在外的歧视性税种使那些更多地购买免税服务的人受益更大；最后，由于税基遭到破坏，给定税率下的税收收入将会有部分流失。一些经验研究表明，对消费性服务（虽然有些服务会由于社会政策的影响而被排除在外，例如医疗服务）征税会消除这些负面影响；研究同时也表明，对消费性服务征税有助于减弱税收的累退性，因为消费性服务在高收入群体的花费中所占的比重比在低收入群体中高。由于这些原因，一些州正在越来越广泛地把各种服务纳入税基，比如马萨诸塞在 1990 年就这样做了。

不论销售税是否将把消费性服务纳入征税范围，事实都表明，这种税收是高度累退的。因此，许多研究结果都已经指出，如果把食品排除在征税范围之外，将会明显削弱它的累退性质。与服务不同，食品支出在低收入阶层的支出中所占的比例要比在高收入阶层中大得多。出于该原因，1990 以来，45 个征收销售税的州中有 28 个将食品排除在销售税征收范围之外。但是，将食品排除在销售税征收范围之外会使那些偏好昂贵食品的人受益，因此，这种方法也存在明显的问题，经济学家建议允许在所得税中实行人均税收抵免。在 1990 年，有 7 个州实行了税收抵免，免除了许多消费的销售税。例如，若销售税税率为 3%，则 30 美元的所得税抵免额对应的免税开支是 1 000 美元。这种方法被认为便于管理，并且对不同的消费偏好是中性的。毕竟，同对食品免征销售税相比，这种方法更倾向于使有效税率接近比例化。但是，尽管这些调整触及了销售税的具体结构，经济学家约瑟夫・A・佩奇曼（Joseph A. Pechman）在 1985 年发表的研究结果仍表明，美国的零售营业税和货物税总体而言还是累退性的，最低收入群体的税负占到其总收入的大约 9%，而最高收入群体的税负担占其总收入的 3% 多一点。以上结果都基于一个假设，即这些税收被转嫁给了消费者——虽然不是所有学者都接受这个假设，但多数学者认为它是正确的。

相关内容

在美国，销售税是各州政府财政收入的一个重要来源，近年来，它在地方政府的财政收

入中也扮演着越来越重要的角色。虽然联邦政府已经征收了不同类型的选择性的货物税，但它从未征收过一般零售营业税。

美国开始征收广义销售税最早是在20世纪30年的大萧条时期。在这段时期内，24个州采纳了这种税，这反映了当时的财产税不能为州和地方政府提供足够的财政收入，从而逐渐淡出的情况。最初，货物税是被作为紧急措施出台的，但经济的复苏和公共支出的增长并没有使它遇到广泛的反对。1932年，密西西比州决定永久征收一般零售营业税，它是第一个永久征收该税的州。危机来临之前，大约有半数的州开始征收这种税。征收该税的第二波高潮始于第二次世界大战后，20世纪60年代再次掀起了一波高潮。从1947年到1990年，另外的21个（总共45个），以及哥伦比亚特区，都开征了一般零售营业税；佛蒙特州于1969年开征一般零售营业税，它是最后一个开征该税的州。

1519

地方政府对销售税的采用源自它们缓解财产税压力的动机。第二次世界大战前，只有两个主要城市开征了这种广义销售税，分别是纽约（1934年采用）和新奥尔良（1938年采用），然而在第二次世界大战后，加利福尼亚州发起了一场地方性一般销售税运动，并逐渐向其他许多州扩展。截至1990年，已有29个州允许其地方政府征收该税，20世纪80年代，大约有9 000个地方政府加入了这场声势浩大的运动。90年代，州和地方的联合销售税率从怀俄明州的4%到亚拉巴马州的9.5%不等。然而，正如在联邦内部有不同的法定税率一样，各地的征税范围也不尽相同。有些州主要把征税范围集中到有形商品上，其他一些州则把服务也纳入了征税范围。对于地方政府而言，令其举棋不定的一个主要因素是，它们担心和邻近地区的零售贸易可能给它们带来潜在的税收损失，因为这些地区可能不征收该税（比如华盛顿征收，但俄勒冈不征收），或者所征的税率相对较低（爱达荷州的税率是5%，华盛顿的州地联合税率为8.1%）。

虽然一般销售税主导了州政府的财政，但三级政府都征收的税种却是选择性的货物税。1913年以前，关税是联邦政府收入的主要来源。到1990年，关税收入在联邦政府收入中所占的比例低于1%，虽然针对许多项目的关税税率依旧很高，但它们主要是为了抑制对某些外国机械设备的进口，而非为了提高关税收入。1990年，联邦政府的三个最大的货物税收入项目依次为汽油、酒精饮料和烟草产品。所有的50个州都对汽油和烟草产品征收货物税，多数州把征税对象扩展到了酒精饮料。

参考文献

Advisory Commission on Intergovernmental Relations. *Local Revenue Diversification: Local Sales Taxes*. Washington, D.C.: Author, 1989. 该书认为财产税虽然是地方政府的主要税收，但已经变得不尽合理；考察了其他税种（比如销售税）的优势；倡导地方政府采用一个平衡的税收体系。此书还列出了参考文献。

Cnossen, Sijbren, and C. Sandford. *Taxing Consumption*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 1988. 对不同的消费税体系进行了比较研究，涉及不同国家，并对一般销售税和选择性销售税以及增值税的相关问题进行了详细探讨；对国际和跨辖区问题，此书亦有论及。该书的技术性较强，且字体稍嫌不便阅读，但无论对于该领域的专业人士还是非专业人士而言，此书都能提供有益的帮助。书中包含有选择性注解过的参考文献。

Due, John F., and John L. Mikesell. *Sales Taxation: State and Local Structure and Administration*. Baltimore: The John Hopkins University Press, 1983. 一部经典的、可能是最好、涵盖面最广、但技术性却又相对较低的著作。该书对历史事件有详细的描述，论及的议题包括销售税减免、对劳务课税、税收管理、销售税拖欠、销售税审计程序、对征税方法的运用以及地方政府销售税的征收等。此书包含精选的参考文献和索引，专业人士和非专业人士均适用。

Ghazanfar, S. M. "Equity Effects and

Revenue Potential of Sales Taxation of Services: Some Empirical Findings." *Public Finance Quarterly* 3 (April, 1975): 163-189. 考察了将消费性劳务以不同组合方式加入爱达荷州的销售税税基所产生的不同效应（同美国其他多数州一样，该州的销售税基是基于货物交易制定的）；计算了总体累进—累退指数，得出了将劳务纳入税基会增加税收收入并降低累退性的结论。此书包含参考文献。

Gold, Steven D., ed. *The Unfinished Agenda for State Tax Reform*. Denver: National Conference of State Legislatures, 1988. 此书由 14 篇论文组成（多数是在 1987 年 10 月的一次研讨会上发表的），集中讨论了 1987 年各州的税收改革以及一些为这场改革所忽略但对 20 世纪 90 年代产生过影响的问题。这本书讨论了州及地方政府税收体系平衡的含义、高质量税收体系的准则、州税收支出预算、州级所得税改革模型、佛罗里达州征收劳务销售税的经验、对低收入群体的税收减免以及实施州增值税的优点等问题。书中包含索引，对于一般读者、学者和政策制定者而言，此书都不失为一本优秀的读物。

1520

U. S. Congress. Congressional Budget Office. *Federal Taxation of Tobacco, Alcoholic Beverages, and Motor Fuels*. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1990. 对 20 世纪 80 年代后期与货物税扩张相关的问题进行了讨论。为该税种在联邦税收体系中作用的下降提供了证据并分析了美国的整体税收结构。该书认为由于不同阶层消费模式间的差异发生了变化，税收的累退性不再如以前那样备受关注。书中还提供了大量的统计信息。此书的写作极具匠心，专业人士和非专业人士都适用。

互参条目

Tax: Consumption，消费税；Tax and Taxation，税收和税收制度；Tax Revenue，税收收入；Tax Systems，税收体系。

S. M. 格赞法 (S. M. Ghazanfar) 著
彭支伟 译
丁继红 李 强 校

TAX: VALUE-ADDED
增 值 税

1521 **经济学类别：** 货币和财政理论
研究领域： 消费者经济学；财政理论与公共财政

增值税是针对厂商的销售总额与其为从其他厂商购买原料、材料以及服务所进行的总支付之间的差额征收的税。共有48个国家依靠增值税获取财政收入，这些国家多数在欧洲。

主要术语

效率收益（EFFICENCY GAINS）： 产生于不影响消费者和生产者的决策但能增加税收收入的税的收益。

超额负担（EXCESS BURDEN）： 经济体承担的、由税收造成的但超出税收收入部分以外的负担，其后果是产出减少。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT）： 一个经济体在一年内创造的最终产品和服务的价值的总和。

横向公平（HORIZONTAL EQUITY）： 一种税收公平概念，相似的个人缴纳数量相当的税。

国民生产净值（NET NATIONAL PRODUCT）： 国民生产总值和折旧之差。

价格弹性（PRICE ELASTICITY）： 消费需求对价格变化的反应程度。

累进税（PROGRESSIVE TAX）： 一种富人比穷人负担得更多的税。

公共产品（PUBLIC GOODS）： 由于非排他性和非竞争性本质而导致的不能由私人市场机制合理供给的物品。

累退税（REGRESSIVE TAX）： 一种穷人比富人负担得更多的税 。

税负归宿（TAX INCIDENCE）： 税负的实际承担者。

增加值（VALUE-ADDED）： 公司的销售总额与其为从其他公司购买原料、材料以及服务所进行的总支付之间的差额。

纵向公平（VERTICAL EQUITY）： 一种税收公平概念，不同的个人缴纳不同数量的税。

综 述

增值税是在承认产品的生产需经历不同阶段的基础上设计的。企业购买原料，并把它们同劳动和以机器和设备形式表现出来的资本相结合，生产出产品，出售给另一家公司进一步加工。比如，面包师从磨坊主那儿购得面粉生产面包。磨坊主和面包师都为产品增加了价值；也就是说，每一个阶段的产品价值都比其原料和从其他厂商购买的投入要素的价格要高。增值税就是针对厂商的销售总额和其为从其他厂商购买原料、材料以及服务所进行的总支付之间的差额征收的一种税。当厂商生产出产品并以一定的价格在市场上出售时，这个价格与它的原材料和从其他厂商购进的产品的成本之间的差额就是该厂商创造的增加值。增值税并不是一种独特的税种，从本质上讲，它是一种销售税，但它们的征收是在不同层次上进行的：销售税在零售层次上征收，而增值税是依据厂商的生产活动所增加的价值进行征收的。

依据税基定义范围的不同，增值税可以分为三大类。最广义的一类是在国民生产总值的层次上，对生产的所有产品和服务，包括消费

品、资本品和服务进行征税。如果针对国民生产净值征税，企业就可以从税基中扣减掉其资产在使用年限内的折旧。从国家意义上讲，这种税等同于对国民收入征税。最后一种可能的情况是对消费征税，这样企业就可以把建设新工厂和购买新机器设备的支出从税基中剔除。从国家意义上讲，这种税等价于对总消费征税。

消费型增值税的一个优点是对消费而不是储蓄课税从而鼓励储蓄，这种作用在所得税体制下是不存在的。其另一个优点是增值税的横向公平性比一般销售税好。因为一般销售税仅适用于某些特定商品，对服务通常根本不适用，因此它的税基要比增值税窄得多。在一般销售税下，两个收入相同的人支付不同的税率是完全可能的，因为他们的消费模式可以不同。增值税的税基包含了所有的产品和服务，因此避税非常困难，相似的个人必须缴纳数量相当的税额。最后，由于增值税的税基广泛，为获得一定数量的税收所需的边际税率就可以比在征收销售税时低，较低的边际税率可以给经济带来更高的效率。1985 年，查尔斯·L·巴拉德(Charles L. Ballard)、约翰·B·肖文（John B. Shoven）和约翰·惠利（John Whalley）进行了一项研究，估算了在美国用增值税取代部分所得税带来的潜在效率收益，依据税收对储蓄的影响程度，他们发现增值税能减轻 6.25 亿美元的超额负担。

1522

关于消费型增值税的征收，一个主要关注的问题是它的纵向公平性。和一般销售税一样，这种增值税也有累退性。为了消除这种负面影响，一些国家为中低收入家庭建立了可返还扣除制度。如果增值税是为了部分取代所得税而设，那么其净效应将是累退性将会增强。

应　用

考虑一个关于面包房的简单的增值税例子。该面包房出售面包和其他烘焙食品，通过这些产品的销售获取总收入。它的成本包括面包师和销售人员的劳动雇佣成本，面粉、糖、调料和其他原料的物料成本，购置建筑物、搅拌机、器具和烤炉的资本成本，还有银行贷款的利息成本。面包房赋予其产品的增加值是它出售产品获得的总收入与其原料及从其他厂商购进的产品等成本之差。要确定增值税税额，必须先从厂商的销售总额中减去它的全部成本，其余额就是厂商的生产活动为经济体增加的价值。

增值税要求厂商按其对经济的贡献支付一定比例的税。但是，由于面包房必须缴纳这样一种税，可以预见它的面包和其他产品的价格将会受到影响——较高的价格将会使消费者承担一部分增值税。不过消费者不会支付全部增值税，因为消费需求不是完全无弹性的，也就是说，消费需求不会对价格完全没有反应。消费者承担多大份额的税负取决于他们对烘焙产品的需求弹性。考察面包房增加值的另一个办法是考虑它的劳动成本、利息、利润和折旧的总和。这种办法和上述方法看似不同，但实际上二者是等价的，因为增值税的税基可以用这两种办法中的任何一种确定：前者用减法来计算税基，后者则用的是添加法。

美国对增值税的唯一应用就是 1991 年密歇根州的商业税，即单一商业税（SBT）。密歇根采用的单一商业税是一种经过修正的消费型增值税，它用添加法计算企业的税基。企业先把它的利润、支付的利息和补偿成本（工资和薪金）进行加总，再减去它的投资支出，从而到它的税基。被采用的名义税率是 2.35%，但符合税收抵免和税基扣减标准的企业的税率可以在此基础上降低。就总体而言，密歇根州工薪收入的有效税率是 1.86%，或者说占到毛收入的 0.4%。这是一种消费型增值税，因而企业的投资动机强烈。建造新工厂或者购买新机器设备的支出都可以从增值税税基中扣除，如果企业在一年当中的投资额超过了它的增值税税基，它可以在接下来的最多十年内使用投资来减少税基。密歇根州采用增值税是出于三个原因，每个原因都体现了这种税的力量。

首先，密歇根州采用增值税是为了获得稳定的税收收入流。该州的经济主要依赖汽车工业，呈现出很强的周期性，公司利润的周期性起落使得该州的税收收入也呈周期性起伏。增值税抚平了税收收入的波动，因为它不像公司所得税那样针对公司利润征税，公司所得税是

对企业征收的一种典型的税。如果税收是基于利润的，那么，当公司获得利润时就缴税，而没有利润时，就不必缴税。相反，增值税针对的是经济活动而不是利润。虽然增值税下企业在不景气的年份的税收负担比利润税下更重，但增值税可以让企业在利润丰厚的年份负担的税负较其他税种轻。更加稳定的税收收入对于政府来说是重要的，因为它要为公众提供稳定的服务，而不是在景气的年份才如此。

1523

其次，采用增值税也是为了减少征税的效率成本。税收通常会扭曲经济决策，因为人们总试图寻找避税途径。通过减少避税动机，经济所面临的超额负担就能得到降低。增值税可以通过几条不同途径减少效率的损失。途径之一要归功于增值税的税率通常比公司所得税税率低，因为增值税的税基要比净收入税广泛。增值税税基广泛，税率低，因而更有效率——较低的边际税率导致避税行为回报减少。增值税效率收益的另一个来源是它对所有的企业——独资企业、合伙企业和公司——都适用。增值税和公司所得税不一样，不仅仅针对公司征税。这样，企业法律结构的人为属性就不再是决定公司税负的一个因素了。

密歇根州采用增值税的最后一个原因是为了提高该州税收结构的平等性。通过对消费征税，增值税要求经济中那些消费得最多的人承担最多的税负。征收公司所得税未必能做到这一点。然而，除非该税收体系能提供其他一些补偿，否则这一要求将可能对穷人构成沉重负担，从而产生纵向不平等。

增值税通常是以消费税的形式征收的。从联邦的角度讲，它等价于国家销售税。二者的区别是，增值税基于对公司活动的价值增值的计算，是针对公司征收的，而销售税是在零售层次上对消费者征收的。虽然这两种税收效果一致，但它们看起来却迥然不同：销售税更为明显，因为消费者每次购买时都要纳税；然而，增值税却几乎是不可见的，因为它由公司缴纳，公司在出售产品时通过价格向消费者转嫁了部分税负。除此之外，这两种税收体系的管理也截然不同，增值税的征收和执行成本相对高昂一些。

相关内容

增值税于 1918 年由一位德国经理人首度提出。在该税开始征收并在欧洲广泛传播之前，对它的概念的讨论和争辩持续了三十多年。现在，有将近五十个国家依靠增值税获得财政收入。在北美洲，增值税已被密歇根州和加拿大采用。密歇根州的增值税是在 1953 年作为商业活动税（BAT）被首度采用的。它曾于 1963 年被废止，经过修改后，又作为单一商业税被重新采纳。单一商业税取代了包括该州的公司所得税在内的一系列商业税。加拿大在 1991 年首次以 7%的税率征收产品和服务税（GST），用以取代对制造企业的征税。

一个国家在考虑采用增值税时，必须根据各级政府间的体制安排全面考虑它的税收结构。协调联邦政府的税和州或省级政府的税至关重要。例如，如果各州都有自己的销售税，联邦政府的增值税执行起来就十分复杂。因为增值税实际上就是国家销售税，同时在零售层次上征收各州的销售税和在企业层次上征收联邦的增值税就可能会十分复杂和成本高昂。此外，还要考虑税收体系的总体税负归宿情况。增值税是一种累退税，但可返还扣除可以减轻它的累退性。如果增值税作为部分累进的所得税的替代物被引进，税收体系的总体累退性将会加强。相反，如果引进增值税是为了替代选择性的销售税或者货物税，则税收体系的累进性就会得到提高。这种协调税种的问题是增值税征收上的主要障碍。

参考文献

Aaron，Henry. *The Value-Added Tax：Lessons from Europe*. Washington，D.C.：Brookings Institution，1981. 提供了一个关于欧洲国家——增值税的主要采用者——的增值税实施办法的出色的综述。

Ballard，Charles L.，John B. Shoven，and John Whalley. "The Total Welfare Cost of the United States Tax System：A General E-

quilibrium Approach." *National Tax Journal* 38 (*June*, 1985): 125-140. 估算了从一个基于收入和利润的税收体系转到以消费型增值税为基础的税收体系可能实现的效率改进。

1524

Michigan Department of Treasury. Taxation and Economic Policy Office. *Analysis of the Michigan Single Business Tax*. Lansing: Michigan Department of Treasury, 1985. 此书为分析美国唯一的一种增值税作用机制提供了优秀的实用的指南。

Musgrave, Richard A., and Peggy B. Musgrave. *Public Finance in Theory and Practice*. 5th ed. New York: McGraw-Hill, 1989. 公共财政学的经典巨著，内容包括税收和政府支出计划的理论及其应用。

Pechman, Joseph A. *Federal Tax Policy*. 5th ed. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1987. 对于想获取有关美国联邦税收的信息的人来说，这是一个极丰富的资源库。它不仅包括了大量有关联邦税收的信息，还涉及了联邦税法的制定过程。

——. Tax Reform: *The Rich and the Poor*. 2nd ed. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1989. 书中第12章就佩奇曼(Pechman)撰写的论文提出的增值税含义以及他在国会就是否采纳增值税召开听证会之前所做的陈述做了完美的总结。

Rosen, Harvey S. *Public Finance*. 2th ed. Homewood, Ill.: Richard D Irwin, 1988. 该书是一部非常优秀的财政学著作，其第20章论及了各种消费税特别是对增值税提供了一个非常完善的分析。

U. S. Department of Treasury. *Tax Reform for Fairness, Simplicity, and Economic Growth*. Washington D. C.: Government Printing Office, 1984. 该报告对美国税收体制的变迁做了全面的介绍，其中包含了对增值税的讨论。

互参条目

Elasticity，弹性；Tax: Consumption，消费税；Tax: Corporate Income，公司所得税；Tax: Corporate Profit，公司利润税；Tax: Progressive Income，累进所得税；Tax: Sales，销售税；Tax and Taxation，税收和税收制度；Tax Rate: Marginal，边际税率；Tax Revenue，税收收入；Tax Systems，税收体系。

约翰·E·安德森 (John E. Anderson) 著
彭支伟 译
丁继红 李 强 校

TAX AND TAXATION
税收和税收制度

经济学类别：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

税收是政府获取用于支付诸如教育、公路和国防等公共服务的财政收入的过程。从1991年起，美国各级政府收取的税收总额大约为每年一万亿美元。

主要术语

从价税（AD VALOREM TAX）：依据被征税商品或服务的价格确定税额的一种税。

效率（EFFICIENCY）：某种意义上的一种状态，在该状态下征税可以增加财政收入但不会影响消费者和厂商的决策。

货物税（EXCISE TAX）：对某种特殊商品征收的税，比如汽油。

外部性（EXTERNALITIES）：一个经济人（厂商或消费者）的行为对其他经济人构成外部影响。

免费搭车者（FREE-RIDER）：使用公共产品，比如国防，却不对它进行支付的人。

横向公平（HORIZONTAL EQUITY）：一种税收公平概念，相似的个人缴纳数量相当的税。

累进税（PROGRESSIVE TAX）：一种富人比穷人负担得更多的税。

公共产品（PUBLIC GOODS）：由于非排他性和非竞争性本质而导致的不能由私人市场机制合理供给的物品。

累退税（REGRESSIVE TAX）：穷人比富人负担得更多的一种税。

税负归宿（TAX INCIDENCE）：税负的实际承担者。

从量税（UNIT TAX）：依据被征税商品或服务的购买数量确定税额的税。

纵向公平（VERTICAL EQUITY）：一种税收公平概念，不同的个人缴纳不同数量的税。

综　述

税收由联邦、州和地方各级政府进行征收，用于支付由政府提供的服务。当私人市场不能对资源进行有效配置或者市场机制导致的财富分配不能为社会所接受时，政府就应当介入市场。在这两种情况下，问题的解决都有赖于税收发挥作用。

存在外部性、涉及公共产品和存在垄断的情况下，私人市场都会导致资源配置的扭曲。外部性是指一个经济人（厂商或消费者）的行为对其他经济人构成外部影响，这种影响可能是正的也可能是负的。负的外部性的一个例子是汽车制造厂造成的空气污染。被污染的空气对工厂附近的居民造成了负面影响，但是关注汽车性能的市场却对此视而不见；那些购买和使用汽车的人也不关心他们的行为对工厂附近的居民造成了怎样的影响；汽车的生产者和消费者没有被要求对工厂附近受影响的居民提供赔偿，结果，他们人为地造成了低价，以致生产和消费了过多的汽车。这样，私人汽车市场就失灵了，因为与把空气污染相关的成本计算进来时的正确数量相比，这个市场提供的汽车太多了。由于市场失灵，政府就应当发挥作用，对汽车征税，以使其价格真实地反映它的生产成本——驾驶员的私人成本和污染对健康的威

胁带来的社会成本。

政府有必要介入的第二个理由是生产公共产品的需要。公共产品有两个明显的特征：非竞争性和非排他性。非竞争性指的是当一个人消费该物品时，其他人可消费的数量不受影响。非排他性指的是一旦物品被提供，就没有办法让某些人消费而阻止其他人消费；如果某一个人可以获得它，那么所有的人都可以获得它。公共产品的一个典型的例子是灯塔。灯塔提供的导航服务同时具有非竞争性和非排他性。如果任意一个水手想利用它领引航道，其他所有的水手也可以获得同样多的信号，因此，灯塔是非竞争的。此外，它还是非排他的，因为如果灯塔可为一个水手所见所用，其他所有的水手同样也可以利用它。换句话说（举个例子），仅仅因为某些水手没有对灯塔进行支付就不让他们使用它是不可能的。这种非排他的特性带来了一个问题，即免费搭车者的出现。由于不可能被禁止使用灯塔，每个水手都会压低他们愿意对灯塔提供的服务进行的支付，结果是，他们都想免费搭车——享受灯塔提供的服务而不进行支付。这两个特性带来的一个后果是：公共物品必须由政府提供，因为私人市场提供不了这种服务，这种服务的本质特征决定了它不可能由一个私人企业提供而获得利润，即使社会认可这种服务并愿意为它进行支付（通常他们不愿意承认这一点）。

1526

政府可以征税的最后一个理由是财富分配不公。如果一个经济体系创造的财富在大多数穷人和极少数富人之间进行不公平的分配，就有必要通过税收体系对财富进行重新分配，使其趋于公平。有时候税收将富人手中的财富转移到穷人手中，从而纠正不可接受的不公平分配。这种财富的再分配带来了公平，但却有可能损失经济体系的效率。效率和公平之间存在着一种基本的此消彼长的关系——更多地拥有其中之一意味着较少地拥有另外一个。

公平或者平等，是税收领域的一个重要话题。有几种关于平等的标准可以用于判断税收的公平性。横向公平是一个可以用于评价相似的个人是否支付相等税额的概念。例如，史密斯先生和琼斯太太都有 3 万美元的年收入，如果他们支付相同数量的所得税，该税就是横向公平的。税收漏洞（tax loopholes）是需要解决的问题，因为它们的存在背离了横向公平的概念。如果史密斯先生可以利用税收漏洞，让 10 000 美元的收入能够逃避税收，而琼斯太太却不能，那么这个税收体系就有失公平，因为他缴纳的税金比琼斯太太要少三分之一。

关于税收的另一个公平概念是纵向公平，该概念被用于评价有较高收入的纳税人是否如公平的税收体系所要求的那样，承担了较高的税负。统一比例税率和累进税率都可以带来纵向公平。在这两种情况下，税负都随着收入增加而提高，由此保证了不同的个人缴纳的税收数量不同。

税收公平的最后一个重要概念是支付能力标准，税收中使用这一概念保证了那些有能力缴税的个人和企业就是那些纳税人。

应　用

美国联邦政府最大的税源是个人所得税。纳税人每年报告他们的收入，包括工资、薪水、利息收入、版税收入和其他形式的收入。对总收入做出调整后，一个被称做“调整后的总收入”的数据被计算出来。这一数字扣除掉允许的个人税负减免后，得到应税收入。应缴纳的所得税按照应税收入的某个百分比进行计算。百分比的精确数值要视应税收入的水平而定。最低收入水平无须缴纳所得税。按照 1990 年的标准，税率随收入的增加而上升，从 15%到 28%再到 33%不等。

公司所得税只对公司制实体适用（合伙制企业和独资企业依据它们的收入缴纳个人所得税），该税是针对公司利润所征的税。经济实体计算它们的总收入，减去所有的商业花费，再就剩余的部分纳税，税率从应税收入的 15%到 34%不等。

1986 年的《税收改革法案》（The Tax Reform Act）扩展了应税收入的定义，同时降低了税率，改造了税收结构，对个人所得税和公司所得税都进行了历史性改革。此外，该法案还将税负从个人向公司进行了名义上的转嫁

(但实际的税负归宿转移是否已发生还有待进一步观察)。

财产税是地方政府收入的主要来源（比如市、县和学校区），该税收收入占到地方政府收入的大约四分之三。财产所有者，不论是家庭财产所有者还是商业财产所有者，都必须为其拥有的不动产（包括地产和建筑）的价值纳税。估价人员的职责是为这些财产估计出一个官方价格作为征税的依据，然后依据地方政府下属各机构的联合税率计算出这些财产价值的应纳税额。举例说，一个家庭财产所有者的财产市值为100 000美元，被估计的财产价值通常是这个市值的某个百分比，比如说50%，则被估计的财产价值就是50 000美元。如果联合税率是2%，则应缴纳的财产税就是1 000美元。这1 000美元随即被分配到地方政府的各机构，用以支付警察、消防、学校、图书馆、公园以及政府提供的其他服务。财产税是一种从价税。财产税在传统上被认为是累退的：纳税比率随着收入的增加而降低。

1527

销售税收入也占了州和地方政府收入的很大一部分。典型的州级销售税税率为5%，对所有商品的采购都适用。许多州免除了食品销售税以减轻销售税的累退性，一些州允许其市或县级政府在该州的销售税税率上多征1%左右的销售税。

货物税由联邦和州政府对香烟、啤酒、白酒、烈酒、汽油、轮胎、电话服务、航空机票和其他一些商品进行征收。

要理解税收对社会的影响，一个重要的论题是谁才是真正的纳税人。通常会出现这种情况，即最初向政府纳税的人并不是该税的最终承担者。比如，联邦政府规定雇主和雇员应把相当于他们工资收入总和的大约15%作为社会保障工薪税上缴，雇主和雇员各承担一半。结果是，雇主支付雇员工资总和的7.5%交给政府，雇员们也按各自的工资支付同样的比例。表面上看，雇主和雇员对该税的分摊似乎是平均的，然而实际上却远不是这样，因为雇主有能力通过压低雇员在其他情况下应得的工资，将部分税负转移到雇员身上。结果是，雇员承担了几乎全部的工薪税。税收如同生活中的其他许多方面一样，事情并不总如它们所表现的那样。

相关内容

美国最高法院法官奥利弗·温德尔·霍姆斯（Oliver Wendell Holmes，1841—1935）说过，税收是为文明支付的价格，谁希望生活在一个能够保证公平、保护财产权、提供经济机会和其他福利的社会，谁就一定愿意支持为税收而进行的各种努力。然而，社会必须时刻对政府保持警惕，确保政府在提供服务时把浪费和欺骗降低至最低程度。本杰明·富兰克林（Benjamin Franklin，706－1790）有句名言："人生只有两件事是确定的，即死亡和纳税。"他指出，纳税是确定性的，当一个人以为他或她可以逃避税收时，他或她将在某种程度上为此付出代价。该观点体现了经济学家们信奉的一个公理：天底下没有免费的午餐。不以某种形式纳税，人们就不能指望从政府（或其他任何机构）那里获得任何有价值的服务。比如说，如果人们希望使用更好的公路，他们就必须缴纳汽油货物税，为改善路况筹措资金；他们不缴纳汽油货物税也可能获得路况的改善，但他们必须放弃政府提供的其他一些服务；他们放弃的这些服务就是他们付出的代价。

多数市民为了获得对他们有用的服务，都愿意合理纳税，但他们只愿意支持那些他们认为公平的税收结构。亚当·斯密（Adam Smith）的税收经典著作《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）论及了公平税收体系的经典特征，他提出了指导税收体系设计的四条格言：税收应当公平，必须基于支付能力；税收必须有可预见性和稳定性；税收的支付必须方便；税收体系在经济中的运作必须有效。该著作的诞生虽然早在两百多年前，但至今仍是评判税和税收体系的重要标准。

美国宪法特别指出："国会有权征收税收、关税和货物税，用以清偿债务、为美国提供共同防务和普遍福利。"但它也通过三条途径限制了国会的征税权。第一，不能向出口征税；第

二，所有的税收、关税和货物税都必须统一（一致性条款）；第三，任何个人支付的直接税都必须是一致性税，各州的征税总额必须和该州的总人口成比例（分派条款）。第三条限制曾在美国宪法的第十六次修正案中被修改，该修正案于1913年被采用，它允许征收联邦所得税。

1528

参考文献

Advisory Commission on Intergovernmental Relations. *Significant Features of Fiscal Federalism*. Vols. 1 – 2. Washington, D. C.: Author, 1989. 获取美国联邦政府、州政府和地方政府税收数据的最好来源。按年出版，税率、税收收入以及跨州情况比较在这里都可以找到。

Musgrave, Richard A., and Peggy B. Musgrave. *Public Finance in Theory and Practice*. 5th ed. New York: McGraw-Hill, 1989. 公共财政学的经典巨著，内容包括税收和政府支出计划的理论及其应用。

Pechman, Joseph A. *Federal Tax Policy*. 5th ed. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1987. 对于想获取有关美国联邦税收的信息的人来说，这是一个极丰富的资源库。它不仅包括了大量有关联邦税收的信息，还涉及了联邦税法的制定过程。

Smith, Adam. *An inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 1776. New York: Random House, 1937. 这是亚当·斯密1776年的经典著作。这一版本加入了当代导言、注释、边页总结和更多的索引。斯密的税收法典也在其中。

Stiglitz, Joseph E. *Economics of the Public Sector*. 2nd ed. New York: W. W Norton, 1988. 一本税收和公共财政支出方面的当代本科教材，对美国税收体系的历史背景、税收理论及政策均做了完美的分析。

Weber, Carolyn, and Aaron Wildavsky. *A History of Taxation and Expenditure in the Western World*. New York: Simon & Schuster, 1986. 对公共财政的两方面——税收和政府支出——的历史作用都有精彩的论述。734页的内容涵盖了西方文明的全部进程以及税收在此过程中扮演的角色，该书有索引和翔实的参考文献。

互参条目

Tax: Consumption，消费税；Tax: Corporate Income，公司所得税；Tax: Corporate Profit，公司利润税；Tax: Progressive Income，累进所得税；Tax: Sales，销售税；Tax: Value-Added，增值税；Tax Rate: Marginal，边际税率；Tax Revenue，税收收入；Tax Systems，税收体系。

约翰·E·安德森 (John E. Anderson) 著
彭支伟 译
李强 校

TAX RATE: MARGINAL
边际税率

1529 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

所得税的边际税率是指所得税纳税人在他所挣得的最后一美元所得上纳税的比率。边际税率很重要，因为它影响着一般个人和工商企业消费、储蓄、投资等经济活动的行为方式。

主要术语

平均税率（AVERAGE TAX RATE）：纳税人缴纳的总税金占他的总应税额的百分比；缴纳的税收占税基的比例。

泡沫（BUBBLE）：一个税收条款，根据该条款，更富有的纳税人比收入较少的纳税人在最后一美元收入上纳税的税率更低。

净损失（DEADWEIGHT LOSS）：税收给经济带来的损失，常用总产量的减少来衡量。

可抵扣程度（DEDUCTIBILITY）：向某一级政府缴纳的税收可以从另一级政府的税基中扣除的能力。

边际（MARGINAL）：某一经济变量的变化。

边际税率（MARGINAL TAX RATE）：随着纳税人税基的增加，纳税人缴纳税收的增加额占税基增加额的百分比。

切口效应（NOTCH EFFECT）：当纳税人达到某一个税级的上限后，他额外获得的甚至很小部分的收入都会使纳税人进入更高的税级，相应的边际税率也会提高。

累进税（PROGRESSIVE TAX）：一种税收体系，在这种税收体系中，随着纳税人收入的增加，他所缴纳的税的平均税率上升。

累退税（REGRESSIVE TAX）：一种税收体系，在这种税收体系中，随着纳税人收入的增加，他所缴纳的税的平均税率下降。

供给学派经济学（SUPPLY-SIDE ECONOMICS）：与经济政策相关的一种经济学理论，其学说主要关注于边际税率对劳动力、资本等生产要素供给的激励作用。

税基（TAX BASE）：指征税对象，例如纳税人的收入、财产以及消费额等。

税级（TAX BRACKET）：某一特定的边际税率所适用的收入（或其他的税基）的范围。

综　述

边际税率是指适用于被课税的经济实体的变动部分的一种税收比率。例如，如果被课税的实体是纳税人的所得，那么所得税的边际税率就是，纳税人所支付的所得税的变化额占其所得变化额的比率。如果当一个纳税人的所得增加100美元时，其所支付的税金增加了20美元，那么边际税率就等于20%。

边际税率适用于所有税种，包括所得税，财产税，以及对啤酒、飞机票和其他许多物品征收的税。每一个税种都有属于自己的一个（或多个）边际税率。这些税率都很重要，因为边际税率能够影响人们的经济行为。例如，通

过降低对慈善捐赠品的税率，能鼓励人们在支持教堂和其他非营利性社会组织方面更加慷慨大方，而这些组织能够帮助那些一般的社会服务网络没有涉及的大范围的人；然而，如果提高对烟草产品的税率，一方面可以阻止吸烟，使社会受益，另一方面却鼓励人们为了避税，浪费大量的时间和精力越过州界或国界进行烟草走私。

税收政策的设计应该使税收体系所带来的各种扭曲最小化，使人们为了避税所浪费的精力最少。一个经济系统在一年内生产出既定数量的财富，经济学家们更愿意将这些财富中尽可能多的部分分配给该国人民，而那些为了逃税所花费掉的财富则减少了可以分配给该国人民的财富的数量。

在美国这样的联邦制政府的政治体制下，各层次的政府都有征税的权力。例如，在美国，有 40 个州个人所得税包括联邦个人所得税和州个人所得税。在同时征收这两种个人所得税的情况下，计算联合的所得税边际税率的工作变得更为复杂。如果联邦个人所得税的边际税率是 28%，州个人所得税的边际税率是 5%，那么联合的个人所得税的边际税率就是 33%。然而，对于手中持有的联邦税收回执列出了已扣除的税收额的纳税人，他们缴纳的州个人所得税可以扣除掉这部分列出的税收额。那么，扣除后联合的边际税率就为 31.6%，计算方法是，1 减去联邦个人所得税的边际税率后的差额，乘以州所得税的边际税率 5%，得到的乘积再加上联邦所得税的边际税率 28%，最终的和就是所得税联合的边际税率。将公式推广到一般情况，如果联邦的边际税率是 f，州的边际税率是 s，那么联合的边际税率就等于

$$f+s(1-f)$$

如果存在双重抵扣（reciprocal deductibility），即联邦政府和州政府分别对来自州或联邦的所得税进行扣除，则双重抵扣后联合的边际税率为

$$[f+s(1-2f)]/(1-fs)$$

在上面的例子中，联邦和州双重抵扣后个人所得税联合的边际税率是 30.6%.

我们必须严格区分边际税率和平均税率，其中平均税率常用来衡量税收负担的高低。平均税率是指纳税人总纳税额占总的税基的比率。例如，所得税的平均税率是纳税人支付的所得税税额除以他的总所得的比值；如果一个纳税人去年总收入是 30 000 美元，他缴纳的所得税是 3000 美元，那么这个纳税人的平均税率就是 10%。边际税率则不同，边际税率是指纳税人在最后一美元收入上所纳税的税率。如果纳税人支付了一个 28%的边际税率，但是由于扣除和抵免等原因，他的平均税率会比边际税率更低一些。 1530

边际税率和平均税率间确切的关系是：当边际税率高于平均税率时，平均税率上升；当边际税率低于平均税率时，平均税率下降。边际税率和平均税率间的变化关系就像一名棒球运动员在比赛场上的表现一样：当击球手某一场比赛的成绩比他整个赛季的平均成绩好时，他的平均成绩将上升。当他在某一场比赛中成绩糟糕时，例如四次击球不中，那么他整个赛季的平均成绩将下降。运动员每场比赛的边际成绩影响着他整个赛季的平均成绩。

自 20 世纪 70 年代以来，人们越来越多地关注于边际税率对经济的激励作用。更明确地说，人们担心过高的边际税率可能具有反作用。供给学派主张通过降低边际税率刺激一些额外的经济活动，能产生更高水平的经济活动，所以随着边际税率的下降，总的税收收入并不下降，实际上反而会上升。在很大程度上，美国在 1980 年实施的联邦税制改革的动力，主要来源于供给学派的这些观点。然而，这一引人注目的削减所得税边际税率的改革之后的经验表明，税率的下降最终导致了总税收收入的减少。美国那时的边际税率，还没有高到使其下降就能提高总税收收入的程度。但毋庸置疑的是，边际税率的下降确实能刺激一些额外的经济活动，这些经济活动在税率下调前受到较高税率的限制。可是，期望通过这些额外的经济活动创造很多的税收收入，无异于“痴心妄想”。

当边际税率上升时，经济活动会相应减少，经济学家们常称之为净损失，即由较高的税率

造成的经济体系产出下降的损失。税收一方面可以增加财政收入，另一方面却会带来净损失。所以，在设计税收体系时两方面都要考虑。

应　用

联邦个人所得税，在边际税率的多样性方面给我们提供了很好的例子。自 20 世纪 60 年代以来，美国联邦个人所得税的边际税率的平均值就一直在 15%到 20%之间波动。在 1990 年美国联邦个人所得税的边际税率的平均值是 20%。因此，从平均意义上说，纳税人在额外获得的 1 美元收入上需要支付的所得税是 0.20 美元。假如一个纳税人的所得是 10 000 美元，扣除 3 100 美元的标准扣除和 2 000 美元的个人豁免后，应税收入是 4 900 美元。在这一应税收入下，纳税人应缴纳的个人所得税是 739 美元。但到目前为止，我们还没有提及边际税率，边际税率的概念是指，由于纳税人税基的变化所引起的应纳税额的变化。为了计算出边际税率，假如纳税人的收入上升到 11 000 美元。随着收入的增加，该纳税人的应税收入上升到 5 900 美元，他的应纳税额上升到 889 美元。想要计算出边际税率，用税收变化额 150 美元除以应税收入的变化额 1 000 美元，即可得出边际税率为 0.15 或 15%，即 15%的税级处，每 1 美元的额外所得按 15%的边际税率征税。

在 1990 年，依据纳税人所得的不同，美国的个人所得税的边际税率的等级包括 0、15%、28%和 33% 四个级别。这个包含四个边际税率等级的个人所得税税收体系，就是现在的税收结构与 1986 年《税收改革法案》（The Tax Reform Act）实施前流行的税率结构相比主要的变化之处。

像个人所得税的边际税率一样，所有税种的边际税率在其结构上一个有趣的现象就是切口效应（Notch Effect）。切口效应发生在纳税人达到某个税级的临界点时。这时，该纳税人税基的一个小数额的变化，都会推动他进入更高的税级，从而使他的应缴税额大幅上升。例如，假如纳税人所在州对重量为 3 000 磅以内的小汽车的征税额是 200 美元，而对于重量超过 3 000 磅的小汽车征收的税收是 500 美元，那么在小汽车重量上的一个微小变化，或许仅仅是安装了空调后 3 100 磅的重量和没有安装空调 2 900 磅的重量之间的区别，都会使所适用的边际税率存在很大差别。税收体系的设计应该尽量减小切口效应。

边际税率还会使纳税人的行为故意迎合利用税法。试想一个纳税人，他在完成对自己个人所得税的构成的计算后，突然发现他处于 28% 的税级，但其收入仅仅比适用 15%边际税率的税级的上限高出几美元而已。这可能会迫使处于这种情况的纳税人回过头来寻求更多的合法的或者人为设计的税收扣除，从而防止他们的所得进入更高的税级。研究表明，在税级的上限处出现纳税申报单明显聚集的现象；而在税级的下限处，这种纳税申报单聚集的现象则很少：这说明纳税人的上述行为确实在实际中存在。因此，边际税率显然会使纳税人利用税法。所以，应通过设计税收体系，使得边际税率的变化较小，从而减少纳税人从事这种欺骗行为的动机。

1531

美国既征收个人所得税又征收公司所得税。联邦公司所得税适用于所有存在应税利润的公司。在 1990 年，联邦公司所得税的边际税率的范围在 15% 到 34%之间，应税收入等于或低于 50 000 美元的适用于 15%的边际税率，应税所得等于或高于 335 000 美元的征收 34%的边际税率。值得注意到的是，个人所得税的最高边际税率是 28% ，而公司所得税的最高边际税率是 34% ，这种差别会鼓励工商企业选择除公司制外的合理的企业结构，从而达到在一定程度上避税的目的。例如，通过选择合伙制企业结构，企业所缴纳的税收额就能得到降低。然而，这种选择必须考虑出资人所承担的清偿责任，因为公司制的出资人具有有限清偿责任，而合伙制企业出资人却承担无限清偿责任。因此，作为折中，一些企业选择了两合公司的形式，承担有限责任（因为它们是公司），它们可以像合伙制企业一样，将收入分配给股东，每个股东缴纳自己的个人所得税，而不必再缴纳公司所得税。所以，边际税率影响着企业的行为，甚至影响着企业对组织结构的合理选择。

边际税率影响工人的一个例子是工薪税，征收工薪税是为了筹集社会保障基金。在征收工薪税时，根据1990年的数字，雇主和雇员在所有所得上都要支付大约7.5%的边际税率，当收入达到一个临界点后，纳税人将不用再缴纳税收。因此，从工人的角度来看，收入上限以下的收入适用的边际税率是7.5%；而对于超过收入上限的收入，边际税率变为0。此外，工薪税也用来为国家的医疗保健和医疗救助系统筹资。

相关内容

在第二次世界大战后，美国联邦所得税的边际税率的平均值在15%到20%范围内波动。自从20世纪70年代末以来，随着持续的税收改革，边际税率的最高值开始持续下降，从70%下降到33%。自从1986年重大的税收改革后，边际税率的级别和种类变得越来越少。在1980年，边际税率的最高值是70%；而1981年的税收改革，使边际税率的最高值下降到了50%。1986年的税收改革后，边际税率的最高值进一步下降到了33%，并且这个税率只适用于某一范围的收入，这一范围之外的收入适用的边际税率的最高值，已经下降到了28%。

1986年的税收改革是一个历史性的事件，它使许多人认为不可能改变的税收体系发生了彻底的改变。它代表在一个时代中最全面的税收改革。虽然对于许多纳税人而言，最明显的变化要数个人和公司所得税的边际税率的降低，但是在税率降低的过程中，还有其他起重要作用的改革因素。通过扩大计税基数以及废除原来允许的许多税收减免等，计税基数变得更大。因此，在更低的税率下，政府还能获得同样数额的税收收入。使税收基数扩大的目的部分在于降低税率，但这种设计也是为了使税收制度更加公平。当一些纳税人可以从税基中进行一些扣减，而其他人却不可以时，也就是说对同样的纳税人征税的方法却不同，那么这种税收体系就隐含着对纳税人征税的不公平。

边际税率的最高值，在国家和国家之间存在实质性的差别。例如，我们挑选的一些发达国家在1989年个人所得税的边际税率的最高值如下：澳大利亚，49%；加拿大，29%；法国，56.8%；意大利，50%；挪威，27.5%；瑞士，11.5%；联邦德国，56%；瑞典，72%；英国，60%。在过去的20年中，税收改革成为一个世界性的趋势，许多国家降低了自己的边际税率。

除了所得税以外，大多数欧洲国家都依赖于增值税对消费的征税。随着欧洲经济一体化的进程加快，这些国家正在努力确立统一的增值税税率——对大多数商品和服务征税的税率在14%到20%之间。对于必需的商品和服务，税率可以允许在4%到9%之间。

出于税负公平方面的考虑，大多数国家个人和公司所得税的结构在本质上都采取累进制。随着收入增加，平均税率也在逐步增加，所以更富有的纳税人缴纳的税金占他们收入的比例更大。然而，自20世纪70年代以来，人们越来越多地关注于税收结构对经济的激励作用。虽然人们早已认识到了税收的激励作用，但在20世纪80年代初期，供给学派过度乐观的主张，把税收的激励作用推向了极致。他们大力宣称，更低的边际税率不会像传统观点所认为的那样会降低税收收人，相反税收收入会增加。历史证明这只是一个过度乐观的幻想。但是，供给学派占主导时期留下来的经验教训，却使人们对所有类型的边际税率对经济的激励作用产生了更新的认识。政策建议者们在研究一个给定的税收政策的改变如何影响人们的工作积极性、储蓄行为或其他经济活动时，要比20世纪60年代考虑得更完备、更详细。

1532

在选择税收体系和设定税率时，虽然税收的激励作用仅仅是需要考虑的许多问题之一，但除了税收在获取收入方面的能力之外，激励作用可能是最重要的。事实上，除非将激励作用考虑进来，否则不可能准确估计产生的税收收入。

参考文献

Advisory Commission on Intergovernmental Relations. *Significant Features of Fiscal Federalism*. Vols. 1 - 2. Washington, D.C.:

Author, 1989. 这两卷书是获取联邦、州和地方政府税收数据的最好来源。这两卷书内容覆盖了税率、税收收入和州与州之间税收方面的比较等信息。这套书每年出版一次。

Commerce Clearing House. *US. Master Tax Guide*. 74 th ed. Chicago: Author, 1989. 这本税收指南每年出版一次，是获取美国个人和公司所得税信息的很好的来源。该书大约有 600 页的税收信息，每一段都有很好的索引，包含了关于具体税种的全面的信息。在提交税收方面报告时，该书非常有用。

Fisher, Ronald C. *State and Local Public Finance*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1988. 这篇文章全面收录了税率、税收的全面信息，以及具体的州和地方政府的特殊的税收政策等信息。

Pechman, Joseph A. *Federal Tax Policy*. 5th ed. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1987. 在美国联邦税收信息方面，这是一个最权威的来源。它不仅包括所有联邦税收方面的大量信息，还描述了联邦税收的立法程序。

Rosen, Harvely S. *Public Finance*. 2d ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1988. 是关于税收知识的一篇优秀的参考文献，这篇文章还有一部分很精彩的内容，这部分内容涉及了经济学上的边际分析，以及边际分析在税收政策上的应用。

Stiglitz, Joseph E. *Economics of the Public Sector*. 2d ed. New York: W. W. Norton, 1988. 该书是一部适合当代本科生使用的优秀教材，该书阐述了政府公共财政的税收和支出两个方面。

互参条目

The Marginal Principle, 边际原理; Tax: Consumption, 消费税; Tax: Corporate Income, 公司所得税; Tax: Corporate Profit, 公司利润税; Tax: Progressive Income, 累进所得税; Tax: Sales, 销售税; Tax: Value-Added, 增值税; Tax and Taxation, 税收和税收制度; Tax Revenue, 税收收入; Tax Systems, 税收体系。

约翰·E·安德森 (John E. Anderson) 著
郝宏杰 译
李 强 校

TAX REVENUE
税收收入

 经济学类别：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

税收收入是政府的征税活动所获得的货币收入。税收收入等于税率与税率所适用的税基的乘积。

主要术语

财政政策（FISCAL POLICY）：政府运用税收和政府支出等政策工具影响经济的产出、就业以及价格等。

拉弗曲线（LAFFER CURVE）：以图表或曲线图形式描述的税率和税收收入之间的关系。

衰退（RECESSION）：实际国民生产总值在连续两个季度（六个月）或两个以上季度持续下降。

税基（TAX BASE）：被政府直接课税的经济量，如收入、财产、销售额，或者是具体商品的单位量。

税负归宿（TAX INCIDENCE）：指通过较高的购买价格或较低的收入，实际上承担了税收负担的个人或一类人。

税率（TAX RATE）：纳税人缴纳的税收占其税基的百分比、比例，或者纳税人每单位税基所支付的税金。

增值税（VALUE-ADDED TAX）：对制造过程中新创造的价值，或者说产品的最终价值与生产过程所使用的各种资源的价值之间的差额，所征收的税。

综　述

既然所有的政府都有财政开支，所以所有的政府都需要财政收入。尽管有一小部分的财政收入是通过出租或者出售公共资源和征收使用费的形式筹集的，但是，包括州、地方或国家等在内的各级政府几乎全部的财政收入都来源于税收收入。从本质上讲，税收收入是开征的所有税种的税收总和。税收收入取决于两种因素：税率和税基。

如果税基保持不变，那么，税率的增长将同比例地增加税收收入。例如，税率增长20%，则税收收入也将增加20%。同理，如果税率保持不变，那么，税基的增加将同比例地增加税收收入。然而，税率的增长，将会引发避税或其他一些扭曲的经济行为，通过这些扭曲的经济行为，纳税人达到减轻税负的目的。结果，税率的增长经常伴随税基的下降，从而实际税收收入的增长量比原来所期望的要少。

税收的种类很多，但通常，我们把税收分为三大类，分别是财富税、所得税和交易税。历史上，大部分税收收入来源于货物税、关税和财产税。在古代，税收收入的基础是土地、家畜、果园和人口等。因为在支票存款被广泛接受之前收入很难度量，所以直到20世纪收入才被课税。看上去有点矛盾的是，最晚的税收收入来源——所得税——现在却成为整个税收收入最大的来源，而且它也是税收收入中增长最快的部分。

对于地方政府，税收收入最大的来源还是财产税，虽然在一些城市，销售税提供了大量的税收收入。尽管所得税在州政府的税收收入中所占的比例正在迅速增长，但州政府最主要的税收收入仍来源于销售税。对于联邦政府，自从1913年第十六次宪法修正案通过之后的十

年内，其税收收入的绝大部分来源于所得税，包括个人所得税、公司所得税以及以收入为基础的社会保障税。在 1913 年以前的和平年代里，像其他所有国家的政府一样，美国联邦政府的税收收入主要来源于关税和货物税；而在战争期间，其税收收入主要来源于超额利润税。

税收收入的本质特征是既要考虑公平又要兼顾效率。就公平而言，如果经济地位相同的纳税人被同等地对待，我们就称该税收体系是横向公平的；如果拥有更多财富和收入的纳税人支付更多的税收，我们就称该税收体系是纵向公平的。根据收入来衡量，税收的特征表现为税收收入占总收入的百分比。如果当收入增加时，税收占总收入的比例更低，则称该税收体系是累退的；如果当收入增加时，税收占总收入的比例更高，则称该税收体系是累进的；如果税收占总收入的比例不变，则称该税收体系是比例税制。

如果税收没有改变原来存在的商品和服务的流动，或者没有改变生产这些商品和服务所使用的生产要素的组合，我们就称该税收体系是有效率的。除了纳税人因计算税收和填写所要求的表格所形成的机会成本之外，还需要考虑在税收工作的评估、征收、监控和执行等环节所花费的成本。这些成本对于个人来说是相当可观的，并且对于一些小工商企业来说也是难以负担的。

1534

然而，征收到的税收收入的总量有一个极限。在税基给定的情况下，当税率达到一定程度时，进一步提高税率，会导致计税基数减少，从而税收收入不增加反而下降。虽然没有明显的证据表明这种现象曾经发生过，但其发生的可能性还是有的。拉弗曲线用图表形式描绘了税收收入与税率的关系，而且证明了税收收入和高税率之间可能会存在负相关关系。

随着经济周期性的波动，税收收入自动调整。当经济陷入衰退时，收入、销售额和利润都会下降，从而来源于收入、销售额和利润的税收收入也跟着下降。税收收入的下降，有助于减缓经济衰退的影响，我们称之为税收对宏观经济的自动稳定器功能。

另外，在经济衰退期间，国会和各州的立法机关经常会降低税率。这会进一步促使税收收入下降。而税收收入的进一步下降，会出乎意料地增加纳税人的可支配收入，而可支配收入的增加则会推动经济走出衰退，走向复苏。

应　用

税收收入受经济活动影响。以美国 50 个州的销售税总收入为例。当经济处于上升阶段时，就业增加。结果，消费者可支配收入增加，而可支配收入的增加促使消费者和工商企业增加开支。因此，在零售贸易中交易的商品的价值增加，销售税也将同时增加。然而，经济增长时，税收收入的增加不仅仅局限于消费税的增加。当生产力、物价水平、就业量都增加时，纳税人收入增加，因此各州和各个城市以及联邦政府的所得税也将增加。同时，高的收入也将导致国内对进口商品的购买力增加，从而关税收入也将增加。因此，经济活动直接影响税收收入的变动。

除经济活动影响税收收入之外，税收收入的变动也对经济活动产生影响。例如，从消费者手中征收到的税收收入增加，意味着消费者可以花费的可支配收入将减少。如果人们预期税收收入的增加是永久性的，或者至少持续几个月，那么，消费者将可能降低他们的开支，这又会引起经济活动收缩，同时，商业企业会发现不能卖出它们生产的所有产品，从而不得不缩小生产规模。当生产规模缩小时，就业量就会减少。消费者会发现他们的可支配收入进一步下降，这又将迫使他们进一步减少开支。最终，税收收入的增加推动经济陷入衰退之中。

在 1918 年之前，大部分税收收入来源于货物税，也就是对特定商品和服务的生产和交换征收的税。货物税包括两种类型：从量税和从价税。从量税指对商品和服务的单位量征收固定金额的税，例如，对 1 加仑汽油征收 6 美分的税金，或是对 1 英磅的食糖征收 16 美分的税金。从价税是指按商品或服务的销售价格的百分比来征税。州和地方政府的销售税属于从价税。从量货物税的例子包括对威士忌、烈酒、啤酒、麦酒、葡萄酒、汽车轮胎、电话、汽油、

烟草产品等物品征收的税。

关税是对进口商品和服务征收的一种货物税。关税的最初目的是为了增加税收收入。关税的英文单词“tariff”是阿拉伯语，来源于古代对运输进出口的丝绸和调味品的车队的征税。现在，关税的主要目的是保护国内生产者、使其避免遭受较低世界价格的竞争。通过对进口品征收一定数量的关税，就使得国内生产者能够以比世界价格更高的价格（世界价格加上关税）在国内市场销售自己的产品。通过只允许进口规定数量的商品的配额限制，也可以起到同样的保护作用。然而，配额会产生许多问题，例如怎样给国内进口厂商发放许可证，以及如何在不同国家的供给商之间分配配额等问题，而且配额不能给进口国政府带来关税收入。由于关税在保护国内厂商方面与配额具有相同的作用，并且在给政府带来税收收入的同时，不会引起分配问题。所以，看起来，关税比具有相同保护作用的配额更可取。

在欧洲国家中，政府还对排放污染物的企业征税，即污染税。污染企业面临这样一个经济选择：它们可以选择在排放污染物之前，通过使用消除污染的设备或技术来净化污染物；它们也可以选择继续排放污染物，但要对每单位污染物支付一定金额的污染税。污染企业可以从这两个方案中选择一个成本最小的方案，来实现其利润最大化；它们也可以选择排放部分污染物，同时采取一些消除污染的措施。通过这种方法，政府不用要求污染企业必须安装消除污染的设备，也能近似地实现污染物的最优排放。同时，由于治理污染可以避免缴纳污染税，这激励了市场去开发新的、低成本的、消除污染的设备和技术。

1535

相关内容

在1929年，美国联邦政府的税收收入占其国民生产总值的比例是4%；到1939年，这个比例是10%；而到1987年，这个比例已经增长到了20%。税收收入占国民生产总值的比例不断增长，主要是因为所得税的增长。在1913年，对宪法的第十六次修改，允许国会“对任何来源的收入征税，不用在各州之间分摊，也不需要参照任何人口财产调查和统计数据”。1918年以后，个人和公司所得税，已经成为联邦政府税收收入最主要的来源。

虽然增长速度越来越慢，但州和地方政府的税收收入还一直在增长：在1929年，州和地方政府的税收收入占国民生产总值的比例是7%；在1939年，这个比例仍然是7%；而到了1987年，这个比例上升到了13%。尽管大多数州的税收收入依然主要依靠销售税，但正因为所得税的存在才使得州和地方政府的税收收入不断增加。

联邦、州和地方政府的税收收入的总和，从1929年占国民生产总值的11%上升到1987年占国民生产总值的33%。到了20世纪80年代，税收收入的增长速度放慢了，在随后的20年间，联邦、州和地方政府的总税收收入占国民生产总值的比例一直保持在33%左右。然而，联邦、州和地方政府的总支出的增长速度却并没有放慢，结果是政府的预算赤字以历史上前所未有的速度增长。

可能会出现的情况是，随着人们对税收收入大量来源于财产和个人所得的明显抵制，政府在将来会比过去更加依赖于传统的税收来源。这样的话，政府将可能引进或增加货物税、关税、广义的销售税、采掘税、能源税或者增值税。税收收入将更多地来源于消费支出，而不是像以前那样依赖于收入。例如，在1964年，间接税（货物税和广义的销售税）的数额与个人所得税的数额基本持平，到了1984年，所得税的数额只占税收收入的40%多一点。如果相对于国民生产总值，消费税增加，而所得税保持不变，那么，消费占收入的比例将会下降，储蓄占收入的比例增加，这将会导致利率下降。当利率下降时，在生产设备上的投资预计将增加，结果会促使美国在产量、收入和生产力上具有更高的增长率。这些结果将促使美国与外国的竞争者相比具有更大的竞争优势。

参考文献

Aaron, Henry, and Michael Boskin,

eds. *Economics of Taxation*. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1980. 该书包括以税收为主题的20篇文章，分别选自不同的出版物。这些文章的作者包括迈克尔·博斯金(Michael Boskin)、马丁·费尔德斯坦(Martin Feldstein)、理查德·马斯格雷夫(Richard Musgrave)，以及其他著名经济学家。该书不仅包括介绍性的文章，还包括内容高深的文章。其中本杰明·奥科纳(Benjamin Okner)所写的题目为"Total U. S. Taxes and Their Effect on the Distribution of Income"的优秀文章，是该书中的首选。

Feldstein, Martin. *Capital Taxation*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1983. 该书分析了税收对储蓄、投资组合、商业投资以及经济增长的主要影响。该书的难易程度为中等。费尔德斯坦使用了若干图表，但没有太多的方程式。书中还提供了进一步研究所需要的参考书。最后一章是关于通货膨胀、所得税和利率的研究，行文严谨，论述精辟。

Leftwich, Richard, and Ansel Sharp. *Economics of Social Issues*. 7th ed. Cincinnati: South-Western, 1989. 通过对一些重要的社会问题，例如污染、犯罪、教育补贴等进行经济学分析，该书对经济学的一些基本领域提出了建议。该书的语言清晰、易懂，数学方程式较少。推荐读者阅读该书中关于政府收入和财政政策的章节。

Pechman, Joseph A. *Who Paid the Taxes, 1966—1985*. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1986. 该书仅仅83页，但却以介绍性为目的对税收收入的要点做了很好的概述。该书详细分析了不同的税收方案的税负归宿和税收负担，其中包括个人和公司所得税、广义的销售税、货物税和财产税。书中使用了一些图表，没有方程式。该书还专门分析了工薪税或社会保障税。

Watts, Gary, and Frank Masters, eds. *Property Taxation*. Washington, D. C.: National Education Association, 1985. 这本简短的小册子(80页)写得非常好，并且通俗易懂。作者简要地论及了财产税的发展、财产税的法院决议、财产税的局限性，以及通货膨胀怎样对财产税产生影响等问题。

互参条目

Deficit Financing，赤字融资；Fiscal Policy: An Overview，财政政策综述；Money, Credit, and Capital Markets，货币、信贷和资本市场，1520；National Debt，国债；Political Economy and Economics，政治经济学和经济学；Redistribution of Wealth，财富再分配；Tax: Consumption，消费税；Tax: Corporate Income，公司所得税；Tax: Corporate Profit，公司利润税；Tax: Progressive Income，累进所得税；Tax: Sales，销售税；Tax: Value-Added，增值税；Tax and Taxation，税收和税收制度；Tax Rate: Marginal，边际税率；Tax System，税收体系。

小拉尔夫·C·甘布尔 (Ralph C. Gamble, Jr.) 著
郝宏杰 译
李 强 校

TAX SYSTEMS
税收体系

1537 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

税收体系的构建反映了不同社会允许或鼓励政府在长期内维持或实现的价值或目标。

主要术语

直接税（DIRECT TAXES）：直接针对纳税人征收而不会被转嫁给其他纳税人的税收类型。

补助金（GRANTS-IN-AID）：上级较富有的政府机构为了平衡税收负担，通过分配各种资金，支付给较穷的政府机构的补偿金。

税负归宿（INCIDENCE）：对税负最终承担者的判断，这些人可能是，也可能不是政府征税直接针对的纳税人。

间接税（INDIRECT TAXES）：生产者通过更高的价格能够把税负转嫁给消费者的税收类型，例如对含酒精的饮料、烟草产品以及其他产品征收的税。

累进税（PROGRESSIVE TAXES）：出于公平和公正的考虑，随着纳税人支付能力或收入所得的增加，税率增加的税收类型。

财产税（PROPERTY TAXES）：对土地、房屋征收的直接税，有时也对个人物品征收财产税。

累退税（REGRESSIVE TAXES）：支付能力最低的纳税人却承担最重的税收负担的税收类型，例如销售税。

使用税（USER TAXES）：对可能从使用高速公路或其他公共设施中受益的纳税人征税的税收类型。

综　述

虽然在较长时期内，各国税收体系的结构和目的都有很大不同，但是几乎所有的政府都以同样的不证自明的原则来判断它们所制定的税收体系是否合理。这些被普遍认可的原则是，所有税收体系作用的结果，不仅应具有便利性和必要性，而且还应具有公平性和公正性，而一定不能是随意的。政府内外都通过能否实现这些原则来评判它们的税收体系。然而，实际上，缩小理论上认可的原则和实践中征税的原则间的差距，是一项非常复杂的任务。这不仅是因为政府必须获得充足的税收来确保政府职能的履行，而且还因为政府必须获得税收，以提供纳税人所期望的社会服务，从而补偿纳税人所承担的税负。人们被迫承担很高的税负的同时，又对政府抱以厚望，政府调和这个矛盾的失败，往往是许多社会大革命暴发的重要原因之一，例如，美国革命、法国革命，同时还有无数较小的社会变革。此外，税收体系也被证明是许多政治党派和政府管理机构倒台的重要因素。

自19世纪以来，整个西方世界和更多的发达国家的税收体系普遍体现出一些共同特征。直接税（例如，个人所得税、公司所得税以及社会保障税）的主要部分开始由国家政府来征收，直接税的其他较小部分归州或省政府征收。那些具有较小流动性的直接税（例如，广义的财产税）以及间接税和累退税，主要由地方或市政府征收，虽然在美国和西欧国家，州或省

政府仍然征收这些税的一部分。税收体系的最终目标是，在直接的累进税处于支配地位的同时，不同层次的政府共同合作征税，从而确保整个国家的税收平衡。

经济发达国家税收结构的特征，逐步受到政府角色的扩展以及政府职能变化的影响。人们普遍接受或认可的观点是，应该由不同层次的政府来实现对国家财富的再分配——经常缘于人人平等的思想。而且，人们普遍持有这样的观念，即政府不论在道德上还是在财政上，都有责任去建立或维持一系列的社会福利计划，而要实现这种观念，就要求政府对个人的或公司的收入进行再分配。此外，到了 20 世纪 90 年代，不管是有意识的，还是无意识的，几乎世界上所有国家的政府都追随凯恩斯经济学派的观点，不断地通过税收、政府支出以及政府借贷等财政手段来缓和经济的过度波动。这样，在重新构建一国的税收体系时，政府追求的一个主要目标就是，引进累进税这样一个实质性的措施。累进税的绝大部分归属国家或中央政府，因为它们决定着整个国家的财政收支分配。

1538

如果按以前的标准来计算，自 1939 年以来，为了实现政府制定的这些目标，现代国家的税收已经非常高了。即使将一些不同形式的隐性税收排除在外——这些隐性税收表现为政府因为通货膨胀或者通过发行彩票等获得的收入，在 20 世纪 80 年代，美国联邦、州和地方政府征收的税额，已经占美国国民生产总值的 33%。同大多数西欧国家一样，在英国，政府所征收的税额占该国国民收入的比例在 40%到 50%之间。所有这些估计都没有包括那些隐含在通货膨胀中的隐性税收收入——比如，在 1988 年这一年，英国通货膨胀率达到 10%，而在整个 20 世纪 80 年代，英国通货膨胀率从来没有低于 4%过——和政府发行彩票获得的隐性税收收入。一个国家征税的效果，必须从政治的角度来判断，也就是说，根据人民纳税后对政府所回报的社会服务的普遍满意程度和政府对所承担的社会责任的履行情况来判断，而关于累进税的原则在实践中是否有效，以下部分将继续展开论述。

累进税的原则（其实际形式是累进的个人和公司所得税），已经成为美国联邦政府和大多数州政府的税收体系的基础。然而，即使在税种范围很宽的联邦税收体系中，个人和公司所得税也占据着首要位置。为了说明个人和公司所得税的重要性，以 1990 年为例，我们可以拿销售税、货物税（对含酒精的饮料、烟草产品以及其他产品征收的税）、工薪税（社会保障税），以及遗产和赠与税等来做比较。

从理论上讲，逐渐递增的个人所得税和遗产税，让获得更高收入的个人承担更重的税负，公司所得税也是如此。如果实践中达到了这种要求，那么我们就称这种税制是公平的、累进的。公司所得税（如果不考虑其他的一些影响因素，例如联邦政府的补贴、公司通过提高价格转嫁税负的能力、说客们的影响以及钻法律的空子等影响企业所得税的因素）将注定被经济学家们称为在本质上最累进的税种。然而，联邦政府征收的工薪税和销售税很明显是累退的。总体来说，甚至即使在 1987 年的所得税税收制度改革之后，美国联邦的税收体系也只能被称做有争议的累进制。

尽管联邦政府扮演着越来越重要的财政角色，但自 20 世纪 20 年代开始，美国 50 个州以及它们所管辖的县和市等下级政府，也在逐步扩大它们的征税权力。例如，1983 年，25 个州已经开征所得税（同时一些自治市，例如纽约市，也开征了所得税）。它们中的一些地方实行的是累进的、逐渐递增的所得税，但是其他的地方实行的则是统一税率或者以联邦所得税为基础征税。州的大多数其他税种，例如财产税、高速公路（或汽油）或其他物品的使用税、销售税以及货物税，对于拥有较少财产的纳税人而言，要承担比拥有较多财富的纳税人更重的税负，或者直接说存在累退性。把以上这些税收和州的其他一些税收，以及联邦税收一起合计，在 20 世纪 80 年代，美国平均每人收入的 1/3（也就是说美国国民生产总值的 33%）被联邦、州和地方政府通过一种或多种税种征收为税收收入。

然而，与同时期的其他经济高度发达的国家相比，美国的税收负担相对还比较轻。例如，在 20 世纪 60 年代，联邦德国的税收占国民生

产总值的比例接近34%，而这些税收的大部分来源于所得税和销售税，也就是来源于对工人阶级和中产阶级征收的高额税收。到了1981年，联邦德国的这一比例上升到了37%以上；而在英国，保守党政府所征收的税收占国民生产总值的比例也几乎是这个比例。同样，在20世纪80年代，在澳大利亚、比利时、丹麦、法国、荷兰、挪威以及瑞典，从42%到51%不等的国民生产总值被征收为政府税收收入。然而，在同时期的日本，只有26%的国民生产总值被征收为税收收入，到了1987年这个数字也才上升到30%。

应　用

在大多数发达国家，政府税收严重依赖于个人和公司所得税，因为政府需要为不断扩大的政府职能提供收入（这些政府职能包括：经济计划、财富的再分配、缓和经济的周期性波动、从事社会福利和服务事业，以及支付战争和国防开支等），这就引发了在实际中应该怎样运用累进税原则等许多问题。一种极端情况是，1990年，瑞典政府征收的税率过高，以至于该国一些人绕开税收体系，而专门从事各种形式的物物交换，这就表明该国税收对经济存在阻碍作用，或者可以直接认为，该国政府提供给纳税人的服务不公平。而另一种极端涉及美国政府，与瑞典政府相比，它对经济的干涉很少，但关于所谓的累进的个人和公司所得税是否有效的争论仍在继续。

1539

例如，到了20世纪40年代，公司所得税贡献了美国联邦收入的35%。自那以后，虽然公司所得税的绝对量仍然在增加，但与个人所得税相比，公司所得税占联邦收入的比例已经开始下降。在20世纪60年代期间，公司所得税所占的份额已经下降到低于25%，到20世纪70年代，这一份额是15%，而到了1987年公司所得税的份额只有8.1%。另外，在20世纪40年代到70年代之间，公司利润一直按50%的比例征税，而到了20世纪80年代中期，公司利润税的平均有效税率是16%。为了刺激投资，联邦政府还进一步允许对在新工厂和设备上的投资给予10%的公司所得税减免。与个人所得税不相同，公司所得税——尽管有许多来自工商企业界的抱怨——已经不在是有效的累进税。

实际中，个人所得税表现出了更好的累进性。到20世纪90年代，与20世纪50年代及之前相比，美国联邦政府在个人所得税上，对更富有的人征收的税率更高。发生这种变化的原因之一是通货膨胀的推动，虽然个人所得税边际税率的最高值，从20世纪六七十年代的70%下降到20世纪80年代的50%，但通货膨胀却持续不断地把许多家庭推人更高的税级。此外，个人所得税在1950年贡献280亿美元国库收入，而到了1980年，它提供了3 150亿美元国库收入，占联邦总收入的36%。然而，对政府征收如此巨大数额的个人所得税的抱怨和抵制，最终导致了1987年的税收改革。甚至在1987年税收改革以前，有950万对夫妇，亦即占所有联邦个人所得税纳税人总数1/10的人口，支付了所有个人所得税的48%，这些人中平均每人支付的联邦税金达到14 500美元。

自从1935年在美国实施社会保障的法案获得通过后，社会保障税也已经成为美国联邦收入的重要来源。在20世纪30年代末，社会保障税仅占联邦收入的5%，到了20世纪50年代，这一比例上升到了16%，到了20世纪60年代，这一比例是24%，到了70年代，这一比例上升到33%，到1987年，这一比例是27%。在1987年，社会保障税中约16%来源于雇主（在以前这一项统一在公司所得税中征收），而11%稍多一点的部分来源于雇员。通常认为社会保障税是一种“信托基金”，其实，社会保障税并非如此。本质上，年轻的工人正在为领取社会保障津贴的退休工人支付这笔税收。从20世纪70年代后期过渡到80年代的那几年中，美国社会中退休工人的总人数在不断增加，而年轻工人的数量却在减少，这意味着在将来这种“信托基金”可能会面临短缺。

像美国一样，其他发达的工业和后工业经济中，政府的社会责任正在不断扩大，社会保障税已成为这些国家税收收入中非常重要的一部分。这样，整个20世纪80年代，加拿大国

家税收来自于社会保障税的比例已达到 39%以上，瑞典这一比例接近 27%，日本是 25%，联邦德国是 35%，意大利是 31%，在荷兰和法国，这一比例都大约是 40%。

在这些国家中，社会公众的意见、有组织的商业或贸易团体，都影响着政府的税收结构。然而，值得注意的是，这些国家的税收收入中有相当大的一部分来源于累退税，即对商品和服务的生产、销售、交换过程征收的税，或者对商品和服务的租赁征收的税。这些税包括狭义的销售税、广义的消费税（也就是增值税或销售税）以及对特别商品征收的税（例如对含酒精的饮料、烟草产品和汽油等征收的税）。因此，这些国家的税收体系中个人和公司所得税的累进性被明显冲淡。20 世纪 80 年代期间，大约美国联邦税收的 19%和日本国家税收的 15%，来源于这些累退税，但是与其他主要国家的经济相比，这些数字还是最适度的。例如，在加拿大，类似的比例超过 29%；在联邦德国和挪威，类似的比例是 27%；在瑞典和英国，类似的比例分别是 24%和 31%；在法国，类似的比例是 30%；在意大利，类似的比例是 26%。征收这种累退税的理由是，这种税金隐含在消费者的购买行为中，纳税人从口袋里支付这些税金时感觉到的痛苦最小，并且这些税收最容易征收。

鉴于国家税收的许多税种的易变性和计算时的困难，20 世纪 80 年代，大多数的税收体系对引进单一比例税的需求，超过了对任何其他税制的需求。实施比例税制的建议，出现在 1987 年美国税收改革期间国会的争论中，那次税收改革的目标是，既要考虑征税的简便性，又要维持税制的公平性。20 世纪 80 年代初，许多州在所得税方面都制定了实行比例税制的计划，这些州包括印第安纳、伊利诺伊、内布拉斯加、马萨诸塞、宾夕法尼亚、罗得岛以及佛蒙特。因此，对累进税执行的不满将继续存在。

1540

相关内容

从 19 世纪的国家税收体系到 20 世纪的国家税收体系的转变主要体现在税种范围更宽和税收体系更复杂。例如，在 1900 年之前，英国和美国税收收入的主要部分来自于对消费者征税和对土地及商业财产征税。虽然英国在 1842 年规定所得税为永久性税种，而且美国在其内战期间（1861—1865）也跟随英国永久性征收所得税，两国都永久性设立了所得税，但所得税在每一个国家都非常不受欢迎，不能产生预期的效果。在美国的例子中，在所得税长期没有起作用后，美国的最高法院否决了 1985 年重征所得税的尝试，虽然这种做法与其宪法相违背。

然而，仍然有许多改革派拥护税收的累进原则。其中包括一些最主要的经济学家，例如美国的埃德温·罗伯特·A·塞利格曼（Edwin Robert A. Seligman，1861—1939）。这些改革者大肆鼓吹了 1900 年以前美国许多州以及德国实行累进税制取得的成功经验。然而，抵制累进税制的反对者也针锋相对，寸步不让。自由资本主义信念，不干涉主义的信条，以及认为政府在社会、经济和政治生活中的作用应该不断增强的观点在人们心中根深蒂固，这最终延迟了税收改革。随着美国宪法第十六次修正案的通过，累进制税最终于 1916 年被写进了法律之中，但是直到采取观望态度的美国卷入第二次世界大战中时，所得税才产生了一些有实际意义的效果。

此外，工业化改变了财产的支配形式，使得旧的税收结构明显地不公平，因此在民主社会中，税收结构的改变就显得不可避免。有形资产，或实物资产、物质财产（主要以土地、家畜、房屋和机器等为形式），逐渐被无形资产，或非实物资产、非物质财产（如股票、债券、汇票、工商业票据以及容易隐蔽的个人财产等）所代替。这也是金融工业社会的特征。而且，改革者和社会民主主义者要求，为了公平，税收类型应该多样化，而且纳税人纳税后，应得到失业或社会福利事业的救济金等。这些要求也使政府对经济生活的干预越来越多。

首先，德国首相奥托·冯·俾斯麦（Otto von Bismarck）统治时期，在 19 世纪 70 年代初期和 19 世纪 80 年代，为了缓和工人阶级的不

满，政府给予了他们高额的救济金。然后，到了1909年，英国设立了同样的福利制度。在20世纪30年代期间，在美国总统富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）的新政以及凯恩斯主义经济学派的指导下，过去非常顽固地反对国家干涉经济的美国政府，实施了干预国家经济的社会计划，以解决失业和其他不公平问题。社会公众对政府的期望增加，使得政府承担的社会责任迅速发生了改变，这也彻底地动摇了传统的税收体系，以至于政府重新对税收结构进行了调整，以满足成为更具有活力和更体现公平的政府的需要。

参考文献

Friedman, Milton, and Rose Friedman. *Free to Choose*. New York: Avon Books, 1980. 两位著名的经济学家从保守的视角强调了现代政府在实施财政和货币政策方面的重要作用。该书语言很通俗，很有煽动性，但却很客观。在具体的税收体系方面，写得言简意赅。该书还包括内容较少的说明性的材料和尾注，并且有一个很好的索引。

Galbraith, John Kenneth. *Money: Whence It Came and Where It Went*. Boston: Houghton Mifflin, 1975. 该书的作者是一名经济学家和政府公务员，该书语言通俗易懂。作者结合政府职责的扩大，很宽泛地解释了20世纪税收的变化。该书还包括画龙点睛式的注解和一个完整细致的索引。该书可以帮助读者获得更多信息，并引发更多思考。

1541

Kolko, Gabriel. *Wealth and Power in America*. New York: Praeger, 1962. 该书是一本挑战传统观念的著作，该书中作者坚定地认为在20世纪的美国，税收结构的改变和其他的政府政策都没有对财产加以重新分配。总体上来说，该书很有煽动性。该书注释很完整，作者精选的参考书目很多，序言也很有帮助。

Musgrave, Richard A. *The Theory of Public Finance*. New York: McGraw-Hill, 1959. 虽然初学者阅读该书时会感到比较困难，但该书在财政学理论这个研究领域做出了很大贡献。虽然税收贯穿于该书的始终，但第1章、第5章、第8章、第10章和第11章的内容专门探讨税收。该书注释很完整，而且关于有帮助的精选著作的作者和题目的索引写得很好。该书是想仔细了解该领域的学生的必读著作。

Shonfield, Andrew. *Modern Capitalism*. New York: Oxford University Press, 1965. 虽然书中一些内容需要更新，但该书仍是一部很有挑战性、很有权威性的、通俗易懂的著作。该书分析了公共权力和私人权力在变化中的相互制衡。关于法国、英国、美国、联邦德国，以及其他西欧资本主义国家的税收体系的重建的那部分，作者写得很好。该书结尾部分写得极好，阐述了积极的政府的政治含义。有大量的脚注，包括五个附录和一个索引。

互参条目

Business Cycles，经济周期；Capitalism，资本主义；Depressions，萧条；The History of Economics，经济学史；Industrialization，工业化；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Laissez-Faire, Laissez-Passer, and the History of Liberalism，自由放任、自由通行和自由主义的历史；Politics and Economics，政治学和经济学；Recessions 衰退；Redistribution of Wealth 财富再分配；Social Security，社会保障；Tax: Consumption，消费税；Tax: Corporate Income，公司所得税；Tax: Corporate Profit，公司利润税；Tax: Sales，销售税；Tax: Value-Added，增值税；Tax and Taxation，税收和税收制度；Tax Revenue，税收收入；The Welfare State，福利国家。

克利夫顿·耶利 (Clifton K. Yearley) 著
郝宏杰 译
吴汉洪 校

TECHNOLOGY AND TECHNOLOGICAL CHANGE
技术和技术进步

1542 **经济学类别**：产业经济学
研究领域：技术进步

技术是增长和发展的关键催化剂，特别是在经济发展中。它从根本上影响着经济团体和个人的生活，并给人们带来多种多样的收益，同时它也需要成本投入。虽然并不是所有人都对技术进步的结果满意，但大多数的人都确信技术进步是一个不可避免的趋势。

主要术语

发展（DEVELOPMENT）：一个过程，通过这个过程，社会越来越有能力满足人们的需要，并且确保社会成员获得更高的生活水平和生活质量。

工程学（ENGINEERING）：为了实现期望的目标而把客观的知识转化为实际应用的计划、设计和方法等。

创新（INNOVATION）：一种新的、改良的产品、生产工序或系统，以及这些产品、生产工序或系统在商业上的成功应用。

发明（INVENTION）：对能产生很有用结果的知识的发现，而这些发现过程通常是人们主动进行的。

技术诀窍（KNOW-HOW）：能顺利而有效率地把科学技术知识转化为经济中的实际应用的必要的技巧和实际能力。

科学（SCIENCE）：对自然界或宇宙万物的理解，或者指各种规律和解释自然现象的理论。

技术乘数（TECHNOLOGICAL MULTIPLIER）：一种源于创新并对经济有广泛影响的诱致效应。

技术（TECHNOLOGY）：与科学或工程学高度相关，并且能够产生很有用的结果的系统知识或可以循环进行的操作等。

技术扩散（TECHNOLOGY DIFFUSION）：技术创新的传播、模仿或复制，而这个过程通常是自发进行的。

技术转让（TECHNOLOGY TRANSFER）：为了私人或公共的用途，研究或发明成果的所有者经过慎重考虑后，把这些成果授权给同一个或另外一个国家的不同的主体使用。

综　述

技术，曾经被西班牙哲学家荷西·奥尔特加·伊·加塞特（José Ortega y Gasset）滑稽地比喻为一种多余的产物（因为没有技术人类照样可以生存，事实上人们曾经在原始的社会状态生活），实际上，技术是知识和科学在产品或服务生产过程中的应用。技术是引起经济、社会、文化、政治、军事或其他方面变革的最强大的催化剂之一，文明本身也得益于技术。仅仅是在20世纪，汽车、喷气式飞机、洗衣机、空调、电视机、计算机以及神奇药物的广泛应用，使得人们艰苦的体力劳动越来越少，而人们的闲暇时间越来越多，这些都使得人们的寿命更长，生活更舒适。然而，同时也伴随着工业和交通事故、有毒物质的排放、有害物

质的辐射，甚至随时随地可能发生的核战争，技术给人类生活带来了更多危险。在经济领域，当自动化操作和机器人逐步代替人类劳动时，技术进步会导致技术性失业；在公共健康领域，技术给人们带来了石棉和其他有害物质、各种致癌物质、噪音，使人们极度地心神不宁，这些心理问题来自于高度隔离的劳动和专一化的技术分工引起的厌倦和压力。此外，电脑资料库和监控设备也使得个人隐私更容易受到侵害。

另外，技术还是体现现代资本主义生产中工业结构升级的重要标志，这些工业结构的升级所带来的物质利益，被大多数社会阶层所分享，虽然其分享的程度并不相同。同样，在工业化进程之外，没有一个人与技术彻底无关，任何办公室的工人和家庭主妇都能够证明这一点。

不管是通过自觉的技术转让，还是通过自发的技术扩散，技术可以在国内产生，也可以靠进口获得。虽然许多技术（例如，机械表、航海的罗盘、黑火药）是由东方世界传播到西方国家的，但是在 18 世纪中期，在英国首先出现了各种有利于技术创新的条件，这些条件促进了技术扩散和技术在采矿、制造、运输等部门的应用，而且强有力地推动了人类历史上新一轮重要技术周期的到来，也就是工业革命。之后，一系列的创新，例如航天飞机、动力织布机、旋转式纺织机、轧棉机等相继问世。第一台蒸汽机和电力发动机，为技术的指数型增长提供了基础，并使人类最终征服宇宙成为可能。

快速的技术变化给社会秩序带来了许多混乱，例如劳动力的严格管制和剥削，城市化和城市化引起的社会问题，以及近年来困扰人们的污染问题，等等；但同时，人们的生活水平也迅速提高，这主要是因为在生产技术集聚的背后，商品和服务以惊人的速度成倍增长，而且人们普遍可以接受这些批量生产的商品的便宜的价格。

1543

技术进步的最新领域包括微电子学、计算机辅助设计、三维电脑动画设计，以及靠程序控制的机器人来代替人类劳动的计算机一体化制造业，同时还有包含新的成分或者包含性能得到改善的微观结构的更先进的材料，例如特制的聚合物和上等的陶瓷制品。生物技术也引发许多创新，这些创新被应用到农业生产、废物的重新利用、污染控制以及医学治疗等方面。

技术进步的具体形式，如设备、生产工序和系统等，都很少是全新的技术进步，而通常是在已有的基础上演进来的，每一种新的制造品都部分来源于以前的同类物品。发明通常是自觉的，而偶然的发明就是发现，一种发明通常是一些已知元件的组合物，例如，汽车的内燃机经过改造成了飞机的发动机。同样，还存在其他与此类似的相互联系，例如，在蒸汽机（工业革命的主要催化剂）、铁路上火车的机车、织布机的动力设备之间。这些技术的积累使得人类从 19 世纪的马和马车时代发展到了 20 世纪的太空旅行和宇宙探险时代。

从成本和收益两方面来计算技术进步的整个影响的确比较困难，但有些技术进步比较明显。正是由于有了建立在国际电话联网、电传打字机、远程传真复印机以及卫星无线电广播和电视信号等基础上的即时全球通信网络，跨国公司才能够利用不同国家的资本和外汇交易市场进行套汇交易。现在，人们能够以超音速高空飞行，环游世界一周只需要不到一天的时间，而不是像 19 世纪法国作家儒勒·凡尔纳（Jules Verne）幻想的“环球 80 天”。然而，技术变化也给人们带来许多担忧，尤其是环境问题，例如全球变暖以及臭氧层的破坏等问题。人们对环境问题的关注，甚至超过了对更高的失业率和人们技能的丧失等经济问题的关注。

应　用

法国历史学家费尔南德·布罗代尔（Fernand Braudel）曾经将技术描述为改变经济从而改变世界的女王。技术的目标就是使工人更好、更快、更有效率地制造产品，或者使消费者更容易、更舒适、更安全、更快乐地生活。就像著名电影艺术家查里·卓别林（Charlie Chaplin）在家喻户晓的电影《摩登时代》（*Modern Times*，1936）中所讽刺的那样，人们希望通过技术进步使那些重复性的、令人厌烦的或者非

常艰苦的人类劳动能够由机器来完成。充分的科学知识和优秀的科技技能是技术发展的基础，没有这些知识和技能，进步和幸福通常不可能发生；反过来，科学知识和科技技能取决于良好的教育和社会对待严谨的科学和工程学的具体态度。此外，科学知识和科技技能还依赖于私人的或公共的科技政策。

在一些技术新领域的应用方面，虽然一些国家与美国的差距越来越小，但美国仍然在这些领域走在前列，这些技术包括基因工程、超导体、光学纤维技术和机器人等。在一些比较老的领域，例如电子消费品工业，特别是在这些技术的应用方面（相对于理论研究），美国已经失去了以前的主导地位，相反，日本、韩国以及其他国家已经稳步赶上。技术的周期变化融入社会水平的变化中，这并不是新奇的事情。实际上，很长一段时间里，美国许多工业的成功，都缘于不断吸收外国创新（例如汽车的传送装置），然后把这些创新转化为可行的、实用的产品。事实上，创新和创新的应用紧密联系，因为创新的应用又经常促使原有创新自身发生改变，从而导致新的创新。通过技术的创新、转让和扩散获得新技术并不能从根本上保证一国的工业发展。例如，在英国的统治下，印度比其他亚洲国家更早引进了西方的技术（例如铁路、汽船和电报机）。然而，亚洲的一些国家，例如日本和中国，工业发展速度比印度更快。

在预测将来的应用技术时，人们犯的一个共同错误就是过高地估计了核能的作用，人们错误地认为核能将代替其他所有能源，甚至汽车也将应用核动力。事实上，所有这些持乐观或悲观态度的人们，在他们所谓充分的预见中，都把技术定位为可以解决所有人类的主要难题，包括人口过剩、资源短缺、环境污染等。就此而言，“现实主义者”则强调技术副作用的结果，认为技术就像弗兰肯斯坦博士（Dr. Frankenstein）创造的怪物一样，将最终毁灭科学家和技术本身。

1544

技术的广泛应用和技术进步的不断出现，对工人产生了很大影响，特别是工人曾经历过的劳动力的高度分工和专业化：许多普通劳动者掌握的技能逐渐落伍，甚至一些手艺和特殊技能消失，并且人们失去了工作的自主权和工作带来的自豪感。相应地，对工作过程的监督管理极大地增强，并且各种新产品生产有了越来越多的新技术方式，唤起了彻底的组织革命。一些人相信所有的社会机构，甚至教堂，都已经变成了技术社会的俘虏。

这些事件，再加上其他的一些事件，不仅导致了西方社会少数人开始反对以牺牲人道主义取得技术发展（这些人——特别是第三世界国家的人们——提倡使用简单的、便宜的、劳动密集型的“中性”或“适当的”的技术优化劳动力资源配置），而且还导致了全世界范围内反对使用核武器的运动。这样，对于技术，我们需要回答的主要问题是：应该允许多快的技术提升速度，并且我们应该采取哪些措施来控制技术发展？特别是在一些灾难性事件发生后，这个问题变得尤其重要，例如在 1984 年印度博帕尔发生的非核有毒气体的泄漏，以及 1986 年苏联乌克兰北部城市切尔诺贝利发生的核灾难。

相关内容

在大多数环境中，人类维持生存的身体条件比较差。因此他们很快学会与其他人合作，并且学会了使用工具和技能（也就是技术），起先他们只为获得最低生活必需品，随后他们逐渐获得了除生活必需品外的许多琐碎的物品。这样，面临恶劣的自然条件时，社会组织和他们拥有的技术提供给了人类不断改善的生存机会，并且在后来使人类的生活条件越来越好。总之，从人类的早期阶段开始，技术就塑造了人类社会的整个轮廓。

技术和商业资源的共同发展，是工业经济获得成功的根本。这里，工业经济的成功是指市场的扩大和经济的增长，以及这些经济活动所引起的经济总量的增长或平衡，如总产出、就业量的增长以及贸易和国际收支平衡等。在这些经济变量相互作用的过程中，技术意味着生产力，也就是效率，或者说高的投入—产出比。反过来，生产力的提高通过乘数效应转变为实际收入的增加，并且使整个生产性经济相

对更富裕。相反，如果设备、生产工序或系统未得到及时更新，那么与其他经济体相比，该经济体的竞争力就较低，而且如果持续如此的话，该经济体中人们的生活水平就会停滞不前甚至下滑。要在当今全球经济一体化的国际市场中具有竞争力，经济体的产品必须使用最新发明的技术，而且价格要足够便宜，质量还要更好。

以上至少是主流的观点。然而，有少数人反对这样的观点，即技术进步是不可代替的，技术进步依赖于技术本身，或者说技术进步是人类生存的根本，因为所有这些技术进步都可能发生，而且很必要，所以我们除此之外别无选择。然而，大多数人都承认，技术进步对经济增长来讲是绝对必要的，从而技术进步对更高的产量和生产力、更低的商品价格、更多的商品种类，甚至更好的商品质量来说都是必不可少的。

同时，技术对人们所担心的就业问题的影响，包括好坏两个方面。一方面，新的电脑硬件和软件的发明和生产，创造了更多的经济活动和更多的就业机会；然而，另一方面，越来越多的加工制造和控制职能将分别由机器人或微电子设备来履行，因此同样的技术创新的结果，却又使人力劳动成为多余。最起码，技术的变化会引起对劳动力技能需求的变化，同样也会引起劳动力市场在地理或在其他方面的混乱。

由于经济或技术的周期波动，总就业量或某些部门的就业量经常会发生上下波动，劳动力从而会出现“过剩”。如果像过去提高农业部门的效率一样，技术极大地提高工业和服务业部门的效率，那么将不再存在任何部门去吸收大量过剩的劳动力，过去农业实现机械化、生产规模化后，数百万农民被驱赶出他们的土地的情形将会再现。

1545

不考虑道德因素，补偿的特征是，大多数人对任何商品和服务的更新和改良的需求是没有止境的，因此制造业的就业实际上可能会不断增加。事实上，国家政策可以缩短工人一周的劳动时间，增加更多的闲暇时间，这都将刺激就业量增加。在工业国或特定的部门，技术还可以降低由高劳动力成本带来的竞争劣势。然而，在评价技术对就业的影响时，还有许多因素例如就业不平衡、劳动力市场的刚性以及劳动协议等值得考虑，因此技术对就业最终的影响很难确定。

然而，应该注意的是，技术仅仅是决定就业水平的许多因素之一。事实上，世界经济的状况，总需求，价格水平，资本获得的难易程度，技术和管理技能的水平，以及一个特定社会的经济、文化和政治特征等因素，都会对就业水平产生影响。

参考文献

Basalla, George. *The Evolution of Technology*, England: Cambridge University Press, 1988. 该书作者是一位历史学家，他从技术本身的一些特征的角度描述了技术的发展过程，这些特征包括技术的多样性、必要性、连续性和间断性、新奇性，以及选择性等。这本平装书相对比较简短（248 页），但内容清晰易懂，该书还包括一些图解以及一份翔实的参考书目和索引。

Braun, Ernst. *Wayward Technology*. Westport, Conn.: Greenwood Press, 1984. 该书从工业社会的技术、社会、经济和政治等方面很好地描述了工业社会的发展和未来前景，其中许多具体的例子都来自于英国。该书穿插的表格和图表很有帮助，只是索引部分不足一页。

Colton, Joel, and Stuart Bruchey, eds. *Technology, the Economy, and Society*. New York: Columbia Press, 1987. 该书是一些著名的学术论文的选集。该书以美国的实践为例，分析了技术、经济和社会变化之间是怎样相互作用的等问题。

Corn, Joseph J., ed. *Imagining Tomorrow: History, Technology, and the American Future*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1986. 该书收集了一些学者和专家关于美国不同领域的技术文化方面的一系列文章，其中包括关于技术乌托邦的一些预言背后的理由，并

回答了为何这些理由不能在现实中得到验证。该书篇幅比较短（237 页），但清晰易懂，该书作者阐述了对未来的多方面的、比较模糊的设想。

Cyert，Richard M，and David C. Mowery，eds. *The Impact of Technological Change on Employment and Economic Growth*. Cambridge，Mass.：Ballinger，1988. 该书是由专家组编写的关于技术和就业的论文集，研究了技术变化对工人的替代、工作的创造和消失、美国经济中工作和工人的跨部门流动、技能的需求，以及美国的收入分配等方面产生的影响。

Flynn，Patricia M. *Facilitating Technological Change*：*The Human Resource Challenge*. Cambridge，Mass.：Ballinger，1988. 该书以附录中详细记载的对 200 个小企业的调查研究获得的案例为基础，概述了企业主是如何应对技术变化的。该书提出了在技术发展过程中技能培训的生命周期概念，这也是传统的产品和技术生命周期理论在人力资源领域的应用。

Susskind，Charles. *Understanding Technology*. Baltimore：The Johns Hopkins University Press，1973. 该书内容基础性强、语言简练，但该书的主体论述很全面。内容覆盖了技术发展的历史，以及技术与意识形态、价值观、社会和伦理问题等之间的关系。书中提供了数量很少但却很吸引人的一些插图，还有翔实细致的索引。

Williams，Trevor I. *A Short History of Twentieth-Century Technology c. 1900-c. 1950*. New York：Oxford University Press，1982. 这是一部优秀的、易懂的著作，该书就技术的一些主要方面，对许多部门做了调查研究，调研的范围从农业、渔业、采矿业一直到医疗行业和社会福利事业等。这本书中还用许多当时的照片作为插图来加以说明。

互参条目

Automation，自动化；Efficiency，效率；Exports and Imports，出口和进口；Growth：Export Promotion and Import Substitution，出口推动型和进口替代型增长；The Industrial Revolution，产业革命；Industrialization，工业化；Innovation and Market Structure，创新和市场结构；Invention，发明；Productivity in World Nations，世界各国生产率。

彼得·B·赫勒（Peter B. Heller） 著
郝宏杰 译
李 强 校

THRIFT INSTITUTIONS
储蓄机构

1546 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论

储蓄机构传统上专门吸收存款账户，并发放住房抵押贷款。在美国，随着信用社的发展和20世纪80年代的银行管制的放松，这种存款类型银行的传统角色在一定程度上发生了变化。

主要术语

商业银行（COMMERCIAL BANK）：也被称为全能银行；是传统上接受各种存款和发放各种贷款的银行，主要从事商业借贷。

共同联合要求（COMMON BOND REQUIREMENT）：任何信用社都要求其成员有某些共同之处，如有共同的雇主或相同的职业。

信用社（CREDIT UNION）：最新的储蓄机构类型，专门经营成员的存款账户和相关的短期消费信贷。

非居间化（DISINTERMEDIATION）：存款人将他们的资金从银行（金融中介）提走，再直接投资于政府债券以获得更高的收益率。

利率风险（INTEREST-RATE RISK）：银行利润的减少，或是当利率提高时引起资金成本（银行和储蓄机构付给其存款人的利息等）上升而贷款利率由于过去的贷款决定而保持不变所造成的损失。

互助公司（MUTUAL COMPANY）：这是一种被储蓄机构广泛应用的银行所有权形式，在这里，经济的所有权在存款人手中，而不是在股东手中。

互助存款银行（MUTUAL SAVINGS BANK）：一种类型的储蓄机构，也被称为存款银行（类似于一个存款和贷款协会），只在17个州经营。

Q条款（REGULATION Q）：美国联邦储备委员会的一则条款，对向存款账户支付的利息数量规定了法定最高限额，1980年被取消。

储蓄和贷款协会（SAVINGS AND LOAN ASSOCIATION）：美国一种主要的储蓄机构类型，传统上主要侧重于经营存款账户和住房抵押贷款。

综　述

储蓄机构最初的形成和发展主要是为了向小储户和消费者提供服务。在美国金融发展的早期，商业银行集中于向企业提供账户和贷款服务。随后，两种类型的储蓄机构——互助存款银行（MSBs）与储蓄和贷款协会（S&Ls）——为了满足消费者的需要而发展起来。第三种类型的储蓄机构——信用社（Credit Unions）——在此后也发展起来了。

美国的第一批互助存款银行于1816年开始营业。其中，费城存款基金协会至今仍是美国最大的互助存款银行之一。这些互助存款银行的宗旨是为小储户提供存款账户。早期的一些名称清楚地反映了这一意图，比如一角硬币存款银行（The Dime Savings Bank）和五分钱存款银行（The Five Cents Savings Bank）。和其他储蓄机构不同，互助存款银行只在17个州营

业。其中大约 3/4 分布在马萨诸塞、康涅狄格和纽约，另外的 1/4 设在东北部的其他地方，或设在中西部和西北太平洋地区。这种地理分布主要是历史偶然的结果。它们首先被设立在工业化程度最高的州，在这些州中商业银行并不为小储户服务。随着金融发展的进行，很多州都鼓励储蓄和贷款协会而不是互助存款银行的发展。同时，商业银行开始更多地迎合小储户的需要。这种来自其他机构的竞争减少了人们对互助存款银行的需求从而阻碍了很多州互助存款银行的设立。

最初，所有互助存款银行从州政府得到特许经营执照并受到州政府的监督。1978 年的立法允许那些有意愿的互助存款银行转制为联邦特许银行（第一起转制发生在 1980 年）。事实上，所有互助存款银行都有联邦存款保险，它们或者来自联邦存款保险公司（FDIC），或者来自存款协会保险基金（SAIF，它是联邦存款保险公司的附属机构）。多数互助存款银行的有利息收入的资产以房地产抵押贷款和以房地产抵押做担保的证券的形式存在。它们也同样投资于政府证券，还有一小部分资产是高评估等级公司股票、债券以及消费信贷。

储蓄和贷款协会是美国的另一种储蓄机构。1547 1831 年成立于费城的牛津远见建筑协会（The Oxford Provident Building Association）是美国第一家储蓄和贷款协会。最初，这种机构的唯一目的是为它们的会员提供房屋建筑贷款。会员可以集合他们的存款，然后这些资金会被贷给被选中的会员来建筑房屋。有时，借款的权利通过抽奖的方法来决定。经常地，当所有会员都建好了房屋并且所有贷款都已经被偿还后，协会就会解散。美国内战结束后，储蓄和贷款协会开始接受所有人的存款。它们以互助公司的形式组织起来，这意味着所有存款者都成为股东，他们不仅可以获得存款的利息，还能分享一份利润。由于商业银行和互助存款银行的统治，直到 1920 年，储蓄和贷款协会一直发展得较慢。在 20 世纪 20 年代，由于房地产业的繁荣，储蓄和贷款协会获得了快速的发展，到 1930 年，它们的存款和资产规模已经大约达到了互助存款银行的水平。然而，大萧条给储蓄和贷款协会以沉重的打击，并使它的规模减小到互助存款银行的大约一半。第二次世界大战后建筑业再一次的繁荣给了储蓄和贷款协会新生，使它们成为占支配地位的储蓄机构。

20 世纪 80 年代，储蓄和贷款协会行业经历了许多重要的变化。由于合并和经营不善，它们的数量减少了。大约 1/4 的储蓄和贷款协会从互助协会（存款人所有）转变为股东所有的公司，并通过出售股票来募集额外资本。同时，对储蓄和贷款协会的管制被放松，它们除了可以经营传统的抵押贷款业务外，还可以开展其他形式的贷款业务，并可以提供支付利息的活期存款服务。

州和联邦的相关机构共同对储蓄和贷款协会进行监管。大约 40%的储蓄和贷款协会是联邦政府特许的。1989 年以前，这些储蓄和贷款协会由联邦住宅贷款银行委员会（The Federal Home Loan Bank Board）负责监管并由联邦存款贷款保险公司（FSLIC）承保。20 世纪 80 年代的储蓄和贷款协会危机促使了 1989 年《金融机构改革、恢复和实施法案》（The Financial Institutions Reform，Recovery，and Enforcement Act，FIRREA）获得通过。这一联邦政府实施的法案在存款协会办公室（The Office of Savings Associations）的控制下给予储蓄和贷款协会特权，并创立了一个新的存款保险机构，即存款协会保险基金，它是联邦存款保险公司的附属机构。那些由州特许经营的储蓄和贷款协会由州所属的机构管制，而且大部分都有联邦存款保险。

信用社是最近才在美国兴起而发展又最快的储蓄机构。它们是成员间有很多相同之处的互助协会。相同的就业地点或就业形式是最常见的“共同联合要求”，但是成员资格也可以以相同的宗教信仰、社会阶层或者相同的居住地为基础。由于这种对成员资格的要求，所以存在大量相对较小的信用社。例如，1987 年，在美国 14 576 家信用社中，超过一半的信用社所拥有的资产少于 200 万美元，而只有 3 家的资产超过 10 亿美元。与其他储蓄机构不同，信用社不把重点放在抵押贷款上。它们给成员的大部分贷款是短期分期贷款，如汽车贷款和个人

贷款。

第一家信用社是1909年在新罕布什尔州成立的。在整个20世纪20年代以及20世纪30年代的早期，信用社的发展是缓慢的，38个州颁布实施了信用社法。1934年，《联邦信用社法案》(The Federal Credit Union Act) 被通过，允许所有州都拥有联邦特许的信用社。第二次世界大战后，信用社的发展特别迅速，总资产从1950年的约10亿美元上升到1980年的约720亿美元，大约1/6的美国人是信用社的成员。信用社的迅猛发展的一部分原因在于更为宽泛的共同联合要求。例如，信用社"俱乐部"成员资格的确定可以延伸到工人的家庭成员和亲属，或退休工人，以及附近其他雇员团体或协会。信用社的免税地位也促进了它们的发展，因为它们可以以比其他储蓄机构更具竞争力的利率提供银行业务服务。同样，信用社也没有像其他储蓄机构那样经历房地产贷款的巨大损失，因为它们并没有在抵押业务上投入太多。

大概60%的信用社是联邦政府特许经营的。它们由国家信用社管理委员会 (The National Credit Union Administration Board) 监管，并由国家信用社参股保险基金 (NCUSIF) 提供保险。州特许的信用社由它们各自的州负责监管，并且大多都有国家信用社参股保险基金的存款保险。有10个州还向它们的信用社提供存款保险计划。

1548

应　用

20世纪80年代，储蓄行业的传统作用经历了重大的变化，这主要是储蓄和贷款协会出现问题的结果。储蓄机构受到的管制在某种程度上被放松了，从而能够更直接地与商业银行竞争。

存款贷款危机的根源可以追溯到1933年至1934年，当时的立法允许储蓄和贷款协会可以由联邦特许并进行保险，这种储蓄和贷款协会主要限于提供固定利率的长期（30年）抵押贷款。这些抵押资金来源于短期储蓄存款，其利率随时间可能变化很大。这些安排在利率保持相对稳定的时候在储蓄和贷款协会和互助存款银行运行得很好。储蓄机构经理能够应用"三—六—三规则"：支付3%的储蓄利率，以6%的利率做抵押贷款，下午三点上高尔夫球场。在20世纪60年代中期，储蓄和贷款协会的这种舒服的生存环境随着通货膨胀的加剧而走到了尽头。

上升的通货膨胀率意味着利率的上升，因为存款者和贷款者都希望尽量提高实际购买力。如果一个存款者在利率为5%时把1 000美元储蓄一年，而通货膨胀率也是5%，那么存款者的购买力实际上并没有增加。因为价格上升了5%，现在需要花费1 050美元去买年初1 000美元就可以买到的东西（此外，存款利息还得缴纳州和联邦所得税）。因此，为了达到足够的存款和贷款水平，市场利率必须至少比通货膨胀率高出几个百分点。经济学家们把这种利率和通货膨胀率间的差异称为实际利率，因为它衡量的是存款或贷款引起的实际购买力的增长。

由于联邦预算政策的误导，20世纪60年代中期通货膨胀开始加速。结果利率的上升给储蓄机构带来了严重的威胁。根据联邦储备委员会的Q条款，在20世纪60年代中期，储蓄机构能够付给存款账户的最大法定利率为4%。由于市场利率已经上升到超过法定最大值的值，所以储蓄机构遭遇到了非居间化问题——大的存款人撤出他们的存款然后直接投资到收益率更高的美国国库券上。这种存款的损失给储蓄机构带来了严重的流动性问题，因为大多数储户的存款被投资在了长期抵押贷款上（超过30年才偿还）。这个问题的一种解决方法是允许储蓄和贷款协会和互助存款银行向它们的储户提供更高的利率。这个过程的第一步发生在1970年，当时所有的储蓄机构都被允许向可转让大额定期存单（CDs，10万美元以上）支付自由的市场利率。根据1980年的法案，Q条款在1986年被彻底取消。

不幸的是，对非居间化问题的解决办法使储蓄机构在利率风险上的致命弱点更加易受攻击——这是为了以固定利率贷出长期而"借入"短期（从储户那里）的结果。它们资金的成本随着持续的通货膨胀导致的利率的上升而不断增加，而它们在那些资金上的收益却被锁定在

前些年已经商定的抵押贷款较低的利率上。结果造成的损失非常巨大，足以给除了最强大的储蓄和贷款协会和互助存款银行之外所有的储蓄和贷款协会和互助存款银行带来严重的威胁。

1980年，国会做出了一次有些姗姗来迟的尝试，通过了《存款机构放松管制和货币控制法案》(The Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act, DIDMCA)，企图以它来解决储蓄行业的问题。其中两项基本变化是针对储蓄行业的。首先，第一次在全国范围内，所有的储蓄机构都被允许提供活期存款服务（可转让支付命令账户或股金汇票账户）。其次，允许那些专门经营住宅抵押贷款业务的储蓄机构有限制地开展对商业和消费者的贷款业务。1982年的《甘恩—圣杰曼法案》(The Gran-St. Germain Act) 大大扩展了这些贷款权力。这些变化允许储蓄机构扩张它们的存款业务基数，向现有的消费者提供更多的服务，最重要的是，通过贷款多样化减少了它们暴露的利率风险。一个有助于减少利率风险的重大调整也是在这一时期做出的。从1979年开始，一系列监管规则允许抵押贷款者以动态的利率获得贷款。可调整利率抵押贷款允许贷款利率随着抵押贷款的资金成本的变化而变化。

不幸的是，对于已经遭受利率风险损失致命伤害的储蓄和贷款协会来说，上述变化来得太晚了。从1979年到1981年以来的两位数的通货膨胀率和利率使情况变得更糟。监管者允许使用那些使储蓄和贷款协会的资产价值膨胀的会计方案，而不是关闭这些失败的储蓄机构。在这种不真实的会计处理下，资产仍比负债多，这使得病态的储蓄和贷款协会被允许继续经营，并寄希望于可以借助它们新的贷款权力来获得新生。所有这些为更大的灾难创造了条件。病态的储蓄和贷款协会的经理们有强烈的动机用风险贷款来"翻转骰子"。如果贷款被全额偿还，那么储蓄和贷款协会就会获得高利润并重新实现经济上的良好运转。如果有足够的贷款被拖欠，那么储蓄和贷款协会就无论如何都会失败，而联邦存款贷款保险公司就得支付账单。此外，有野心的储蓄和贷款协可以提供很高的大额定期存单利率，从而把全国的存款吸引过来（因为这些存款者知道联邦存款贷款保险公司会为10万美元的存款担保）。这不仅为不顾一切的储蓄和贷款协会提供了更多的"投机货币"，而且也增加了使储蓄和贷款协会和那些不得不对抗更高的大额定期存单利率的机构恢复良好运行状态所需的资金成本。

当贷款损失逐步增加时，监管者的介入和干预总慢一步。这其中有多种原因。有时，他们在问题贷款上获得的是不完全的、有误导性的、甚至是欺骗性的信息。在有些州，特别是得克萨斯和加利福尼亚，虽然储蓄和贷款协会已经获得了很大的进行多样化的投资的自由，但对州特许经营的储蓄和贷款协会的监管却很松懈。在联邦层面上，行政部门、国会和联邦存款贷款保险公司都允许病态的储蓄和贷款协会继续用被保险的资金来投机。当监管者竭力关闭那些最糟糕的储蓄和贷款协会时，一些国会成员又出来干涉阻止他们。来自得克萨斯州的白宫发言人吉姆·赖特 (Jim Wright) 以及加利福尼亚州的多数党议会领袖托尼·科尔赫 (Tony Coelho)，都因干涉对储蓄和贷款协会的监管（还有其他问题）而于1989年在一片谴责声中辞职了。著名的"基廷五人组" (Keating Five) 事件是另一个例子：五个参议员以一种有问题的方式代表林肯储蓄和贷款协会（它的失败花掉了纳税人几十亿美元）介入对储蓄和贷款协会的监管。

储蓄和贷款协会的损失在20世纪80年代后期继续增加，最后促使了1989年《金融机构改革、恢复和实施法案》获得通过。这一法案解散了已经破产的联邦存款贷款保险公司，并为储蓄和贷款协会设立了在联邦存款保险公司的附属机构下的（即存款协会保险基金）存款保险；创立了清债信托公司 (RTC)，并为它提供关闭奄奄一息的储蓄和贷款协会的资金。这一救援行动的总成本估计最少为1 500亿美元，还不包括为成立清偿信托公司而筹措的资金的利息。

相关内容

储蓄机构是美国银行系统的一个重要组成部分，持有大约2/3的商业银行系统的组合资

产。在20世纪90年代早期，全部储蓄机构持有的活期存款相当于商业银行系统活期存款持有量的17%，所有类型的存款账户大约相当于商业银行持有量的93%。1980年通过的《存款机构放松管制和货币控制法案》大大增强了储蓄机构对商业银行的竞争力。尽管储蓄机构会继续强化它们的传统角色（存款账户和抵押贷款），与此同时商业银行会继续主导商业贷款，但是两者之间的竞争在未来很可能会加剧。

储蓄和贷款协会在数量上和规模上是占支配地位的储蓄机构（全部储蓄和贷款协会资产大约为商业银行系统的一半）。合并和经营不善导致它们的数量从1980年的大约4 600家下降到1990年的约2 900家。它们未来的发展形势并不乐观，因为大量的储蓄和贷款协会——大约40%或更多——需要多年的奋斗，才能从20世纪80年代和90年代初遭受的损失中恢复过来。它们同样会在更严格的监管下经营，这种监管是20世纪80年代储蓄和贷款协会危机带来的“亡羊补牢”改革的结果。《金融机构改革、恢复和实施法案》削弱了储蓄和贷款协会的贷款权力，要求它们重新强化在住房抵押贷款上的传统贷款角色。它同样允许储蓄和贷款协会在广阔的与经济活动相关的范围内开展多样化的投资，只要它们不是使用被保险的存款。最后，《金融机构改革、恢复和实施法案》允许商业银行拥有储蓄和贷款协会，并允许储蓄和贷款协会转变为商业银行。

互助存款银行，作为一个整体，在规模上大约是储蓄和贷款协会的1/5，在资产规模上是所有商业银行的1/10。它们在20世纪80年代经历了高速的增长，由于当时很多储蓄和贷款协会转变成了互助存款银行（它们的数量比1980年的大约460家翻了一倍还多）。与储蓄和贷款协会不同，互助存款银行以很低的失败率避开了20世纪80年代的危机。然而，20世纪90年代早期东北部房地产市场的崩溃，不仅造成了众多互助存款银行的失败，还严重地削弱了更多的互助存款银行的实力。因此，影响储蓄和贷款协会的很多因素同样会抑制互助存款银行未来的发展。由于两者都严重地依赖抵押贷款，因此它们未来的繁荣取决于它们管理

利率风险的能力。

信用社是美国最小的储蓄机构，但它们同时也是发展最为迅速的储蓄机构。它们的总资产只有商业银行的7%，但是它们在20世纪80年代的增长速度却是商业银行的两倍。尽管由于共同联合要求，它们往往平均规模相对较小，但是在1990年，有6家信用社都拥有超过10亿美元的资产（最大的是拥有大约40亿美元资产的海军联邦信用社）。

信用社大体上并没有被20世纪80年代困扰储蓄行业其他机构的问题所侵袭。它们不仅很少暴露于利率风险（它们不到15%的资产是抵押贷款）之下，而且其贷款拖欠率也很低（由于它们专门向其“俱乐部”的成员贷款）。另一个导致它们繁荣的因素是它们的低成本结构。首先，它们总是获益于自愿劳动力、免费办公场地和雇主提供的薪水减除（同时对存款和贷款支付）。其次，由于它们的小规模和相似的成员资格，信贷等级的审查成本减少了。最后，也许是最重要的，它们可以免缴联邦所得税。

信用社肯定能够获得持续快速的发展。其发展速度会被两个因素强烈影响。第一，信用社在多大程度上继续享有更加宽松的“共同联合要求”上的优势，将会影响成员人数的增长速度。第二，它们在多大程度上投资于多样化的新服务，比如活期存款、信用卡和抵押贷款，会影响其资产增长速度。很多信用社仍然以传统方法经营，还没有利用《存款机构放松管制和货币控制法案》赋予它们的新权利。

参考文献

Bowden, Elbert V. *Money, Banking, and the Financial System*. St. Paul, Minn.: West, 1989. 这本货币银行学教科书有些独特，比如把第7章专门用于阐述储蓄机构的发展，同时，第8章以很大篇幅论述了20世纪80年代的放松管制和储蓄与信贷危机这个主题。尽管任何一本货币银行学的教科书都可以提供有关储蓄机构的有用信息，但这本书在这一主题上却比大多数教科书涵盖了更广范围的内容。

Florida, Richard L., ed. *Housing and the*

New Financial Markets. New Brunswick, N. J.: Center for Urban Policy Research. 1986. 这本读物细致地介绍了抵押市场如何运作和放松管制后它发生了怎样的改变等知识。第 5 部分（第 12 篇至 15 篇文章）和第 9 篇文章全部都是关于储蓄机构的专题。另外，其他 21 篇文章中的大部分都有与储蓄机构相关的信息，这些都可以从书中编排完善的索引中找到。

Havrilesky, Thomas M., and Robert Schweitzer. *Contemporary Developments in Financial Institutions and Markets*. 2d ed. Arlington Heights, Ill.: Harlan Davidson, 1987. 本书第 2 部分的文章讨论了与储蓄行业相关的问题。其中特别令人感兴趣的是帕特里克·马奥尼（Patrick Mahoney）和爱丽丝·怀特（Alice White）的文章《转型中的储蓄行业》（*The Thrift Industry in Transition*），以及道格拉斯·皮尔斯（Douglas Pearce）的文章《信用社行业最近的发展》（*Recent Development in the Credit Union Industry*）。类似地，第 3 部分的一些文章（第 24 篇和 25 篇）涉及了抵押市场最近的发展。

Kane, Edward J. *The S&L Insurance Mess: How Did it Happen?* Washington, D. C.: Urban Institute Press, 1989. 本书由这个领域里公认的专家之一凯恩（Kane）所著，提供了对储蓄与信贷危机的精辟分析。凯恩详细地讨论了监管者和联邦存款贷款保险公司如何为储蓄和信贷行业提供错误的管理刺激，以及它们为什么如此迟于进行矫正。尽管有些专题是技术性的，有一定的难度，但是凯恩仍提供了直观而清楚的解释。他同样提供了对所指责问题的中立的观点——可以参见第 3 章开头部分“清白与有罪的过失”。

Kross, Herman E., and Martin R. Glyn. *A History of Financial Intermediaries*. New York: Random House, 1971. 本书述及了从殖民时代到 1970 年所有类型金融机构的历史和发展。本书以年代为序，有关储蓄机构的材料都附带关于商业银行、投资银行、人寿保险公司以及它们之间和它们与国家信贷市场之间关系的讨论。

Ornstein, Franklin. Savings Banking: *An Industry in Change*. Reston, Va.: Reston, 1985. 本书专门描述了储蓄和贷款协会以及互助存款银行的运作。第 1 章描述这些储蓄机构的历史和发展。其余各章提供了关于管制程序、许可和开办分支机构的程序，以及 1989 年《金融机构改革、恢复和实施法案》之前的运作方式的详尽描述。

Pizzo, Stephen, Mary Fricker, and Paul Muolo. *Inside Job: The Looting of America's Savings and Loans*. New York: McGraw-Hill, 1989. 写作本书的三位研究型报告者强调了 20 世纪 80 年代储蓄与信贷管理上的欺诈、缺乏职业道德和令人生厌的行为。他们同样在描述政府对这个行业的监管的缺点上做了很好的工作。他们提醒读者时刻记住这些问题，然而，即使没有这些陋习和非法活动，储蓄和贷款行业仍然可能会有高失败率。尽管如此，这些行为是导致储蓄与信贷危机的主要因素，特别是在政府监管失败的案例中更是如此。

Pugh, Olin S., and F. Jerry Ingram. *Credit Union: A Movement Becomes an Industry*. Reston, Va.: Reston, 1984. 少数几本专门讨论信用社专题的书籍之一。其中涵盖的主题包括历史和发展、组织和结构、监管以及对管理问题的详细解释。最后一章在 20 世纪 80 年代早期立法上重要变化的基础上，分析了对该行业未来发展的展望。

互参条目

Types of Banks, 银行类型; Credit Unions, 信用社; Depository Institutions, 存款机构; Housing Economics, 住房经济学; Interest rates and Monetary Policy, 利率和货币政策; Mortgages and the Mortgage Rate, 抵押和抵押贷款利率; Savings and Loan Associations, 储蓄和贷款协会; Time Deposits, 定期存款。

罗伯特·F·斯托弗（Robert F. Stauffer） 著
黄春媛 译
李 强 校

TIME AND SUPPLY ELASTICITY
时间和供给弹性

1552 **经济学类别：** 一般经济学
研究领域： 经济理论

供给弹性测度当一种产品或服务的价格变化时，其生产数量的增加或减少。允许企业根据价格变化来改变其生产数量的时间越长，产量上的变化就会越大。

主要术语

固定投入（FIXED INPUTS）： 那些被企业使用的在短期内不能改变的投入品。

即期（IMMEDIATE PERIOD）： 一段足够短的时期，企业在这期间不能改变任何一种投入品的数量。

收益递减规律（LAW OF DIMINISHING RETURNS）： 一个经济学原理，指当使用一定的固定投入和越来越多的可变投入时，最后一单位可变投入所带来的产出的增长会越来越小。

长期（LONG RUN）： 一段足够长的时期，在这期间企业可以改变任何一种投入品的数量。

短期（SHORT RUN）： 一段足够长的时期，在这期间企业可以改变一些投入品的数量，但这段时间对于企业改变全部投入品的数量来说还不够长。

供给（SUPPLY）： 一种产品的价格和生产者在不同价格下将要提供用于销售的产品的数量之间的关系。

供给弹性（SUPPLY ELASTICITY）： 供给数量的百分比变化与价格的百分比变化之间的比率；它可以衡量生产者对价格变化的敏感程度。

可变投入（VARIABLE INPUTS）： 指那些被企业使用的在短期内可以改变的投入品。

综　述

经济理论和分析的很多方面涉及时间，其中最重要的方面之一是时间和供给弹性之间的关系。当一种商品或服务的价格提高时，企业会增加它们在那种商品或服务上的生产；当其价格下降时，产量也会下降。供给弹性是一种用于定义或测度商品或服务价格的特定变化所引起的产量变化规模的具体方法。通常，企业所拥有的根据价格变化来改变其生产数量的时间越长，在产量上的变化就会越大并越有弹性。因此，时间就是供给弹性的一个重要决定因素。

供给弹性被定义为一种商品或服务的供给数量的百分比变化与其价格的百分比变化之间的比率。这里使用的是百分比变化，而不是实际变化的规模，所以供给弹性的数值可以在所有类型的商品和服务之间进行比较，无论价格和产量是大还是小。作为两个百分比变化的比率，供给弹性是一个无量纲的数值。供给数量的百分比变化相对于价格的百分比变化越大，则供给弹性就越大，或者说供给越富有弹性。例如，如果10%的价格上升导致了5%的供给数量上升，那么供给弹性就是0.5（0.05÷0.10）。如果10%的价格上升导致了20%的供给数量上升，那么供给弹性就是2（0.20÷0.10）。供给数量的变化越大，对应的供给弹性值就越大，或者说越富有弹性。

当考虑决定产品供给弹性大小的因素时，

就需要考察时间与供给弹性之间的关系。限制企业对价格变化敏感程度的最重要的因素是生产产品的成本。经济学家通常有正当理由假设，单位成本（一单位产品的生产成本）随着企业生产产量的增加而增加。由于企业的目标是获得利润，一个企业只有在单位成本保持在比新的价格更低的水平时才会用产量的增加来应对价格的上升。

企业所拥有的应对价格变化的时间对产量增加时成本增长的速度有着重要的影响。为了分析成本，经济学家把时间分成三个阶段：即期，此时企业根本不能改变产量；短期，此时企业可以改变一些投入（比如工人的数量）但是不能改变其他投入（比如工厂的规模）；以及长期，此时企业可以改变所有投入。在短期内，收益递减规律意味着成本会迅速增长。在一个固定规模的工厂中，雇用的工人越来越多时，实际上每个工人就有越来越少的机器可以使用；这个固定规模的工厂必须被越来越多的工人共同使用。工人们可以使用的机器变少了，就不能有效率地工作。因此，在短期内随着产量的增长，单位成本增长得更加迅速，这意味着一个相对较不显著的对价格增长的短期反应和相对较低的供给弹性。

1553

另一方面，在长期内，企业可以在成本增长较少的情况下增加产量。一个个体企业可以建更大的厂房来适应工人数的增长，从而规避收益递减规律的作用。此外，长期内，新的企业带着有效规模的工厂进入市场，可以在不大量增加成本的情况下（如果有成本增加的话——译者注）增加供给。由于在长期内当产量增加时单位成本增加得少，供给弹性在长期内会比短期内大（更有弹性）。

供给弹性在不同时间段的这些差别对于市场价格对需求或供给的变化的反应的方式有着重要的意义。例如，假设一种产品的需求增加。短期内，供给者能够回应对其商品的需求的增加的方法只有在他们固有的工厂里增加更多的工人。由于单位成本会大幅增加，供给弹性就会相对较低，产品的价格就会大幅度上升。在长期内，企业可以扩大它们的工厂，新的企业可以进入市场，即使产量的增加会带来单位成本的上升，但单位成本上升的幅度也不会很大。由于单位成本上升幅度小，供给弹性就会相当大，而产品价格则仅有小幅上升。

应　用

时间和供给弹性的关系，以及短期和长期企业应对价格变化方式的区别，是任何经济学生产和成本理论研究的重要部分，也是任何对真实世界中的行业生产的研究的重要部分。阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842-1924）是第一位正式研究需求和供给以及时间和供给弹性关系的经济学家，并对不同时间跨度对供给弹性的影响进行了精辟的阐述。在《经济学原理》（*Principles of Economics*，1890）一书中，马歇尔通过考察英国渔业，区分了短期和长期。

假设英国人的口味发生了变化，他们比以前更喜欢吃鱼了，对鱼的需求（人们在不同价格下愿意并且能够购买的数量）上升，因此抬高了鱼的市场价格。渔船的所有者，即鱼的“生产者”，就会针对价格的上升而提高他们的产量。然而在短期内，现有的渔船是固定投入，不能很快地生产更多或更大的渔船。为了捕到更多的鱼，船主必须雇用更多的有渔竿的人到船上捕鱼。由于从船边游过的大多数鱼只需要少数的在船上的人就能够捕捉到，所以增加人手并不会增加多少捕鱼量，但是增加人手会提高产品的单位成本。于是在短期，鱼的供给弹性会变得相当低，导致鱼的价格大幅上升。

在长期内，捕鱼者可以增加新的渔船。由于这些新的渔船可以驶向不同的方向去寻找鱼，于是新的渔船就可以增加鱼的供给而不需要在每艘船上使用大量低效率的人员。于是在长期内，鱼的产量可以大量增加而不需要价格大幅上升以弥补单位成本的增加；鱼的供给在长期内比在短期内更具有弹性。

在时间维度上，不同的供给弹性意味着价格和产量对最初的需求增加做出反应的模式是不相同的。最初，在即期内，生产者根本不能增加产量，价格会大幅度上升以使市场出清。在短期内，生产者靠为他们的固定投入（渔船）

增加更多的可变投入（有渔竿的人）来增加产量，产量的增加是以单位成本的上升为代价的。市场价格会有一定程度的下降，但是单位成本的上升使价格不能大幅度下降。最后，在长期内，生产者可以增加所有投入（更多的渔船），降低单位成本和市场价格，使产量大幅度增加。

尽管马歇尔的例子某种程度上过于简单，并充满假设性，但相同的情形和模式在更现实的情况中也是能找到的。例如，当准备第二次世界大战所需的大量军事供给时，计划者必须清楚地认识到不同的战争必需品具有不同的短期和长期供给弹性。比如，如果短期坦克发动机的供给弹性很低，则计划在近期内使用大量的钢铁来生产坦克是不可能的，因为很多部分完成的坦克都得等待安装发动机。计划者如果现在使用钢铁来生产完整的卡车并且等到坦克发动机的生产者有时间做出长期调整时再用钢铁生产坦克，那么他们就可以做得更好。第二次世界大战计划者同样需要考虑不同行业的短期和长期的时间跨度是有差别的。例如，对大型钢铁厂实施长期调整要比对小型机器作坊实施长期调整多花费几个月时间。大型钢铁厂需要的特种机器设备的生产时间较长，而小型机器作坊使用的机器设备则比较容易获得。

1554

举一个实例。20 世纪 80 年代，美国人对外出就餐的需求增加，这种需求来自于随着人们富裕程度的不断提高和双收入家庭的增加，人们在家准备饭菜的时间越来越少。存在一些区别的两个行业的扩张满足了这种需求的增加：传统的餐馆行业和快餐行业。20 世纪 80 年代所搜集的统计资料表明，与餐馆相比，人们更多地光顾快餐店，尽管有调查表明如果将价格因素考虑在内，人们更偏爱餐馆的食物而不是快餐。一项研究指出，快餐行业相对于餐馆的成功主要是由于供给弹性的不同：快餐公司的供给更具弹性，并且可以更快速地扩张，因为建造一家快餐店比建造一家餐馆更省时间。

相关内容

供给弹性和需求弹性的概念，以及时间在决定供给弹性上的作用，从亚当·斯密的《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）起，已经成为关于市场的经济学分析的一部分。斯密，作为第一位系统分析市场运行的经济学家，尽管从来没有明确定义或使用“弹性”这个词，但他理解了时间与销售者对价格变化的敏感程度之间的关系，并把它作为他对市场均衡和市场如何达到均衡的过程的研究的一部分。哲学家和政治经济学家约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873）扩展了斯密所形成的思想，并为对市场的现代经济学研究奠定了基础。

第一个对供给弹性明确加以定义，并对时间和供给弹性的联系给予清楚阐述的是马歇尔，时间是 19 世纪前十年的末期。马歇尔对行业生产的研究指引他发展了对市场的分析，他使用的需求曲线和供给曲线是当代经济学的基础。需求曲线和供给曲线都基于一种概念，即人们用购买和销售的商品数量的变化来应对价格的变化。有了这种对人们对价格和价格变化的反应随的强调，弹性的定义自然就跟着成为衡量人们对价格的敏感程度的方法。

由于马歇尔考察的是市场达到均衡的路径，所以他看到企业对价格变化的反应随观察企业的时间段的不同而变化很大。这些观察到的差异指引马歇尔发展了即期、短期和长期时间段的概念，并第一次正式讨论了时间和供给弹性的关系。马歇尔得出的结论是，企业获得的对价格变化的反应时间越长，数量的变化就会越大，也就是，较长的时间段意味着更大的供给弹性。

在马歇尔之后，经济学家们再三地证实了他对时间和供给弹性的观察。现在的经济学教科书教给学生关于时间和供给弹性的知识时使用的方法与马歇尔 19 世纪所使用的方法略有不同。短期和长期行为的差别，以及在两个时间段里对价格变化敏感程度的不同，是经济学家工具箱里的一个重要而且必要的部分，并且这种区别被经济学家、企业计划者和分析家，以及政府计划者用来做决定和分析他人的决定。

1555

参考文献

Allen, R. G. D. *Mathematical Analysis for Economics*. New York: St. Martin's Press, 1938. 对那些对经济应用数学感兴趣的读者，艾伦（Allen）的著作提供了关于时间和供给弹性的数学分析的明白易懂的表达。读者应该对微分学有一定的了解。

Brown, Douglas M. "The Restaurant and Fast Food Race: Who's Winning?" *Southern Economic Journal* 56 (April, 1990): 984–995. 这篇文章提供了一个关于现代经济学研究中如何利用时间和供给弹性之间关系的有用的例证。熟悉基础经济学词汇的非经济学者也可以理解。在大学和综合性学院的图书馆里可以找到这本期刊。

Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. 1890. 8th ed. London: Macmillan, 1927. 这套书是第一本"现代"经济学教科书，它首次对时间和供给弹性在市场运行中的作用进行了具体阐述。第3册的第4章在需求曲线部分中提供了弹性的定义，第5册的第3章、第4章、第5章考察了短期和长期市场均衡，同时包含了马歇尔对时间和供给弹性的讨论。适合于一般读者和对经济理论的发展感兴趣的读者阅读。

Nelson, Donald M. *Arsenal of Democracy*. New York: Harcourt, Brace, 1946. 第二次世界大战期间，纳尔逊（Nelson）领导战争生产委员会，为美国和它的盟国设计和生产大量的战争物资。作为个人回忆录，本书是对真实世界各种计划决策的有趣和非技术性的描写，而这些计划决策往往需要考虑时间和供给弹性的关系。尽管本书是基于政府计划的，但是其中的很多想法和方法都被私人企业用于制定它们的内部计划。

Smith, Adam. *The Wealth of Nations*. 1776. Reprint. Edited by Edwin Cannan. New York: Modern Library, 1937. 在首次对市场经济进行的系统分析中，斯密为现代经济学的大部分奠定了基础，包括时间和供给弹性的关系。除了它的历史重要性，本书还对市场和相关的政府政策进行了分析。适合于一般读者和任何真正对经济学感兴趣的读者的有需要的阅读。

互参条目

Costs of Production，生产成本；Economies and Diseconomies of Scale，规模经济和规模不经济；Elasticity，弹性；Law of Diminishing Returns: Theoretical Overview，收益递减规律的理论综述；Production and Cost Functions，生产函数和成本函数；Short Run and Long Run，短期和长期；The Supply Function，供给函数。

詹姆斯·E·克拉克（James E. Clark） 著
黄春媛 译
李 强 校

TIME DEPOSITS
定期存款

1556 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：货币理论

定期存款是银行账户的特殊形式，类似于储蓄存款账户。放置于定期存款中的资金必须在特定的时间段里放在银行，否则如果资金被提前提取，存款者将面对一定金额的利息罚款。定期存款相对于其他类型账户的优点是存款人可获得更高的利率。

主要术语

资本市场工具（CAPITAL-MARKET INSTRUMENTS）：期限在一年以上的债务工具。

大额定期存单（CERTIFICATES OF DEPOSIT，CDs）：大额记名定期存款，有超过10万美元的余额。

支票账户（CHECKING ACCOUNTS）：存款资金在需要时可以使用的账户，也被称为活期存款或支票存款。

债务工具（DEBT INSTRUMENTS）：支付承诺，例如期票或汇票。

权益工具（EQUITY INSTRUMENTS）：对一个企业的所有权要求。

货币市场工具（MONEY-MARKET INSTRUMENTS）：短期可转让的低风险债务工具。

储蓄存款账户（SAVINGS ACCOUNTS）：对存款人提取资金没有特定时间限制的账户。

定期存款（TIME DEPOSITS）：在特定的一段时间之前，存款人不得提取资金，否则将面对一定金额的利息罚款，但被支付的利率比其他类型的账户高。

综　述

有两种主要的定期存款：小额记名定期存款和大额记名定期存款。小额记名定期存款必须有少于10万美元的余额并且到期日为7天或更长时间，同时，它们通常是不能转让的（它们不能被再次出售）。支付给存款人的利率由市场和金融机构决定。1986年，由于银行管制放松，定期存款完全不受银行业利率最高限度的限制。在此之前，作为美国中央银行的联邦储备委员会设定了利率最高限度。联邦储备委员会被一项立法即Q条款赋予了制定利率最高限度的权力。20世纪80年代以来，很多退休基金账户，如个人退休账户（IRAs）和基奥（Keogh）账户（指自由职业者为退休而存款——译者注），被当做定期存款。对于个人退休账户（开始于1974年），个人每年可以存款高达收入中的2000美元。这些钱是延期缴税的。小额记名定期存款额度在10万美元以内，在商业银行由联邦存款保险公司（FDIC）保险，在储蓄和贷款协会由存款协会保险基金（SAIF）保险，而在信用社则由国家信用社管理委员会（NCUAB）保险（与词条“储蓄机构”中的表述不一致。原书如此。——译者注）。

大额记名定期存款或可转让大额定期存单（CDs）是余额大于10万美元的定期存款。它们从1973年开始不再受银行业利率最高限度的限制。第一张CD（即可以在二级市场上再次出售的存款单）是1961年由花旗银行发行的。一

级市场出售新发行的债券，而二级市场出售现存的或"已使用过的"债券。CDs 经常拥有短于一年的到期日。养老基金、公司和政府是 CDs 的主要顾客，其金额范围为 10 万美元到 100 万美元。

伊曼纽尔·N·鲁萨基斯（Emmanuel N. Roussakis）在他的《放松管制时代的商业银行》（*Commercial Banking in a Era of Deregulation*，1989）一书中，描述了 20 世纪 80 年代在 CDs 上的一些金融创新。一种创新是一种可变利率的 CD（也叫做浮动利率或可变息票的 CD），这种 CD 的利率随着市场行情的变化而变化，并且其时间段被分隔为叫做"滞后"或"滚动周期"的时间间隔。在每一时间段的结尾，利率被按照一个指数调整，比如纽约联邦储备银行公布的二级市场的 CDs 利率。蔡斯·曼哈顿（Chase Manhattan）1987 年引入了"牛市 CDs"和"熊市 CDs"。收益与标准普尔股票指数的上升（牛市 CDs）或下降（熊市 CDs）相联系。在国际银行业，扬基 CDs 由坐落在美国的外国银行的分支机构提供，相反地，欧洲美元 CDs 则由坐落在欧洲的美国银行的分支机构提供。

定期存款类似于储蓄存款账户，但是储蓄存款账户没有特定的时间限制，而且存款人可以在任何时候从中提取现金（尽管在技术上，银行可以在一定的天数里持有这些资金）。第三种账户是支票账户。存在支票账户中的资金，与那些存在定期存款中的相反，存款人在有需要时可以立即提取，不会被问任何问题。由于它们的可提取性，储蓄存款账户和支票账户不会像定期存款那样被支付很高的利率。

1557

支票账户经常被称为支票存款，有时被称为活期存款。术语"支票存款"自 1980 年《存款机构放松管制和货币控制法案》（The Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act）得到通过并且银行管制放松实施以来成为了最合适的术语。在 20 世纪 80 年代，关于储蓄存款账户和支票账户从而术语"支票存款"的区分比较模糊。在银行业放松管制之前，支票账户通常是不计息账户。今天，存款人有很广泛的选择。这些选择中的一些包括可以支付利息的支票账户——被称为计息的"可转让支付命令"（NOW）账户，超级 NOW 账户，以及自动转账服务账户（ATS）。可转让支付命令账户首先于 1976 年被引入新英格兰地区的各州储蓄和贷款协会和互存款助银行，打破了商业银行对支票账户的垄断。它们在放松管制后实现了全国性的扩张。自动转账服务率先于 1978 年被引入，在放松管制后实现了扩张。只要有需要，银行就会自动从储蓄存款账户中转移资金到支票账户中，不管出于何种目的，其过程都好像是在支票账户中接收利息。储蓄存款账户在 1975 年前只有个人和非营利性公司持有。现在，公司和企业可以持有最高 15 万美元的储蓄存款账户。由于 Q 条款，1980 年以前，储蓄存款账户都没有成为银行资金来源的重要部分。1982 年，银行为应对货币市场共同基金的挑战而引入了货币市场存款账户（MMDAs）。货币市场存款账户是储蓄存款账户，在其中可以开支票，而且它有存款保险，而货币市场共同基金没有保险。

应　用

一家银行的资金，包括定期存款、储蓄存款账户和支票账户，是存款人的资产、银行的负债，因为银行欠它们的存款人这些钱。另一方面，贷款是借款者的负债、银行的资产。银行资金的来源（负债）和使用（资产）可以用一个简单的会计恒等式表示：资产＝负债＋所有者权益。简单地说，它表示一家银行安排的贷款不能超过它的存款和资本之和。

银行可获得的不同资金来源包括定期存款、储蓄存款账户、支票存款以及股东提供的资本。最大的资金来源是定期存款，它构成了银行负债的 34%。从 20 世纪 60 年代开始，很多银行开始依赖大额定期存款作为它们存款的重要来源。根据鲁萨基斯的说法，CDs 的美元金额从 1961 年的 40 亿美元上升到 1990 年的大约 4 000 亿美元。CDs 面临的一个可能的困难是任何超过 10 万美元的金额都不能被保险。如果一家银行陷入了金融困境，它将经历一场来自于拥有超过 10 万美元账户存款者的传统的挤兑。

支票账户一度是银行的主要资金来源，但它们所占比例从20世纪60年代开始下降，到1990年只占银行总资金的17.8%。

银行有两个主要的选择来支出它们的存款人的资金：发放贷款或购买证券。发放贷款是银行的主要收入来源，是它们的“面包加黄油”。银行同样从联邦、州和地方政府购买高信用等级的政府证券。这些政府证券不仅为银行提供了一个重要的收入来源，还提供了流动性。美国政府证券尤其重要，因为它们被认为实际上是没有风险的，因此提供了至关重要的流动性来源。有两种主要的证券：负债工具和权益工具。负债工具本质上是一种支付承诺（一种承诺的期票或汇票）。另一方面，权益工具是对一个企业的所有权要求。如果发生破产，对债权人的偿付优先于对股东的偿付，因为在所有权要求前应先支付负债。有两种主要种类的负债工具：货币市场工具和资本市场工具。

货币市场工具是短期的、可转让的、低风险债务，包括CDs，它是银行发行的为了募集贷款资金的负债工具；美国短期国库券（T-bills），被认为是联邦政府发行的主要为预算赤字筹资的没有风险的债务；商业票据，是大公司发行的债务；回购协议，是向贷方出售短期国库券并同意回购的公司发行的短期负债工具（少于两周）；以及欧洲美元，是存在于国外账户中并可以被公司借用的美国美元。

1558

资本市场工具是到期日超过一年的负债工具。它们被认为在拖欠风险和利率风险方面都比货币市场工具风险更高。当市场利率相对于负债工具的利率上升时，利率风险就发生了。因此，市场利率的上升降低了负债工具转售的价值。资本市场工具包括：抵押，它是对企业和个人的长期的用于房地产的间接贷款；公司债券，它是有良好信用等级的公司发行的长期债券；美国政府证券，它是没有拖欠风险的长期负债工具；美国政府代理证券，它是联邦政府代理处发行的并有时由联邦政府担保的长期债券；州和地方证券，由地方政府发行，免交联邦所得税，有时还可以免交州税收；以及消费信贷，它由各种金融机构发放。

相关内容

银行（以及其他类型的金融机构）是金融中介，也就是说，它们扮演的是存款者和借款者的中间人的角色。金融中介在经济中发挥着重要的作用，因为存款者和借款者的需要存在广泛的差异。存款者通常要求对使用他们的货币支付高回报（高利率）、保证他们资金的安全、以小数额进行存款的能力，以及能够在意外情况下提取资金。而另一方面，借款者想要支付低利率（因为利率代表资本的成本）、进行风险投资（因为它们通常具有高利润率），以及在相对较长时期内可以借到大数额资金的能力。金融中介通过把存款者的钱借给借款者来平衡两者的需要。

金融机构直接从市场上购买初级证券（负债或权益），并向公众发行它们自己的二级证券。初级证券包括股票、短期国库券、债券等工具。金融中介发行的二级证券包括储蓄存款账户、定期存款以及共同基金份额。共同基金是一种特殊类型的金融中介。它购买一个大的多样化的股票、债券和政府证券组合（叫做投资组合），然后售卖组合的份额给小股东（存款人）。股东可以在任何时候把他们的份额变现，但是他们因此获得的资金数额由组合的总市场价值决定。共同基金提供了一种吸引人的对定期存款的替代，因为它可提供更多的可能回报，但其承担的风险更大。

货币市场共同基金是一种特殊类型的共同基金，它主要受益于20世纪70年代的利率最高限度（Q条款）。由于从储蓄存款和定期存款中获得的回报低（尤其是在考虑了通货膨胀后），存款者陆陆续续地将资金从银行撤出。货币市场共同基金提供了一种吸引人的对定期存款和储蓄存款的替代，这些基金最初实际上几乎不名一文，然而到1980年，其总市值超过了750亿美元。货币市场共同基金的一个重要特点是股东可以在他们的份额内开支票。在这种方式下，这些基金起着类似于银行的作用。这些基金的一个重要缺点是它们没有被存款保险覆盖。在导致Q条款最终失效的放松管制的进

程中，银行开始用它们自己的叫做货币市场存款的货币市场基金反击。

参考文献

Klein, Robert J. *The Money Book of Money*. Boston: Little, Brown, 1987. 一个为非经济学工作者设计的个人理财计划，由克莱因(Klein)和《货币杂志》(*Money Magazine*)的编辑们出版。涵盖了个人目标、退休计划、房地产计划、离婚协议、孩子抚养和其他很多有趣的事情，同时还涵盖了投资和储蓄，涉及股票、债券和不动产。最后，这本书考察了所得税、银行交易和保险等事宜。提供了索引。

Roussakis, Emmanuel N. *Commercial Banking in an Era of Deregulation*. New 1559 York: Praeger, 1989. 这是一本极具可读性并且编写优秀的书籍，专家、业余人士和非经济学者都可以阅读。开篇即从历史的角度回顾了美国银行系统，并涉及了其20世纪80年代出现的问题。涵盖了银行管理、基金的来源与使用、风险组合管理的对象等专题和其他一系列问题。提供了索引。

Smith, Gary. *Money, Banking, and Financial Intermediation*. Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1991. 一本中级货币银行教科书。考察了金融中介和经济体的关系，在专门论述国际相关问题的部分中阐述了经济活动中货币的作用，在金融市场一节中考察了坏账风险和利率风险。该书还涉及了金融期货和期权、贷款、股票市场、风险模型、经济中中介的作用、金融系统的监管、货币政策、总供给、通货膨胀、IS-LM模型等内容。本书适合于业余人士和非经济学者阅读。提供了词汇表和索引。

Spellman, Lewis J. *The Depository Firm and Industry*. New York: Academic Press, 1982. 一本高级教科书，考察了金融机构和它们在经济中的作用。开篇对存款企业和机构在19世纪初到1980年《银行法案》(The Banking Act)颁布这一期间的发展进行了很好的历史回顾。详细考察了有关金融企业的经济理论、企业的可选目标（包括存款而不是利润最大化）、金融企业非居间化的效应、存款利率上限的困难和关于隐含存款率与平均生产成本的实证研究。还讨论了资本积累在金融系统中的作用、金融政策、总体经济和强调金融部门的总增长模型。主要适合于专业人士，但业余人士同样可以找到很多有趣的主题。每章都提供了翔实的参考文献。同时，还提供了索引。

Wilcox, James A. *Current Readings On Money, Banking, and Financial Markets*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman/Little, Brown Higher Education, 1990. 这本书包括了为专业人士和业余人士挑选的38篇文章。涵盖了银行放松管制、储蓄和贷款危机、存款保险在银行失败中的作用、未来的无现金社会、国际负债危机、银行改革、相机使用的货币政策、跨州银行的失败和其他一些问题。有些文章对非经济学者很具有可读性，而有些则不然。提供了丰富的参考文献。

互参条目

Assets and Liabilities，资产和负债；Depository Institutions，存款机构；Indexed Securities，指数化证券；Loanable Funds and the Loanable Funds Market，可贷资金和可贷资金市场；Money, Credit, and Capital Markets，货币、信贷和资本市场；Regulation and Deregulation，管制和放松管制；Risk，风险；Saving，储蓄。

史蒂夫·S·彼得森 (Steve S. Peterson) 著
黄春媛 译
李 强 校

TIME PREFERENCE
时间偏好

1560 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济理论

时间偏好是指对于具有相同期望值的商品而言，与未来的某个时期相比，人们优先选择当期可购买到的商品。时间偏好被认为是由尽早消费偏好或者资本的生产力所决定的。导致时间偏好的其他因素还包括流动性以及偿还款项的不确定性。

主要术语

尽早消费偏好（IMPATIENCE）：有时是指差价；由于经济增长或者对未来的低估，商品当前的价值大于当前对同一商品在未来的价值的预期。

资本边际效率（MARGINAL EFFICIENCY OF CAPITAL）：在出售时，投资品的价值会大于投入生产要素的总成本；隐含地反映了出售前对生产要素所投资的和支付的货币所产生的利息。

时间偏好（TIME PREFERENCE）：尽早消费偏好与投资机会之间相互作用的结果。

综　述

几个世纪以来，经济学家们对利息的使用和其正当性一直争论不休。早期的凯恩斯学派经济学家，认为应该通过财政政策和货币政策降低利率以达到充分就业并使得收入分配更加公平。马克思主义经济学家将利息看做一种剥削收入。甚至亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790），自由市场经济学的拥护者，也赞同合法的最高利率（高利贷法律），因为把钱借给"挥霍的"人是无利可图的，而且最高利率会使得储蓄被借给那些能最有效利用资金的人。欧根·冯·庞巴维克（Eugen von Böhm-Bawerk，1857—1914）在他的经典著作《资本和利息》（*Capital and Interest*，1884）一书中曾驳斥了这种视利息为剥削收入的观点。19世纪末，经济学家发现了边际效用——一种观点，它认为价值是主观的，依赖于商品或服务边际的或下一个单位的预期用途，并与先前经典的以及马克思主义的观点形成鲜明对比，因为这些观点认为价值是客观的，依赖于生产成本。

庞巴维克将这一新发现的主观概念应用到对利息这个由来已久的问题的分析上。他声称，即使所涉及的商品和服务在物质上是相同的，那么"今天货币"的价值（"今天货币"能够买到的商品或服务）与明天同样的购买力还是有差别的。出现这一差别的原因在于价值是主观的，不是由生产成本所决定的。进一步来讲，因为用"今天货币"能够做的事之一即持有"今天货币"直到它变成"明天货币"，所以"今天货币"的价值至少要等于"明天货币"的价值。那么在这种情况下，"明天货币"的价值便决定了"今天货币"可能的最小价值。最后，因为除了仅仅持有"今天货币"直到它成为"明天货币"之外，拥有从今天到明天一直有效的"今天货币"本身就是有价值的，所以"今天货币"的价值必须大于"明天货币"的价值。这一货币可以用于今天和明天之间的计划外支出——议价或者未预料到的需要。这就是货币的流动性功能，它在货币经济学中是时间偏好的主要决定因素之一。

流动性，出现在货币经济中，是时间偏好的几个主要决定因素之一。其他两个因素是尽早消费偏好（有时指差价）和资本的边际生产力。庞巴维克认为决定时间偏好的因素有如下三个：对未来的低估、经济增长和资本生产力。应该注意的是，前两个因素可以划分到尽早消费偏好类别之下。从这种意义上来讲，庞巴维克认为利息是由尽早消费偏好和投资机会的相互作用决定的。

有必要对庞巴维克的第一个利息决定因素即对未来的低估加以解释。庞巴维克，同他之前的其他人一样，出于对未来的低估而贬低利息。在反对带息借钱给信徒的这一历史宗教禁忌中可以看出他的这一立场。产业革命以前，投资机会即使有也很少，经济进步也不明显。因此，利息的主要决定因素就在于对未来的低估。在诸如教堂等志愿性社区环境中，成员可能善意地拒绝借钱给其他成员——生活奢侈的人，尤其是那些没有能力对未来进行评估的人，相反，会教育他们如何对未来资产价值进行评估。

经济增长导致时间偏好的原因在于边际效用递减规律。经济增长使产量增加。由于边际效用递减规律，商品的效用会随着时间的流逝而递减。利息，代表了“今天货币”相对于“明天货币”的价值，必须反映出商品当前的价值大于商品在未来的价值。

庞巴维克所指出的第三个因素是资本的生产力，它看似客观或者以成本导向为原则，但与前两个较主观的因素有所不同。事实上，资本的生产力也是主观的。虽然投资不一定具有生产性，但是只有预计所选的某项投资具有生产性时，人们才会选择投资。试想，有三台苏打水机器。有一台在附近、每 8 盎司苏打水 0.5 美元。其他两台在距此一样远的地方，其中一台每 8 盎司苏打水 0.75 美元，另一台每 8 盎司苏打水 0.25 美元。从这样的假设中会得出什么结论？有些人，为了节省开支会从远处两台机器中较便宜的那台处购买。其他人，为了节省时间会选择在附近的机器处购买。值得注意的是，远处的苏打水机器处苏打水售价虽然贵一点，但在技术上仍具有可能性。然而，只要人们可以自由选择，剔除信息不对称的误导之后，看起来总会是远处的机器卖的苏打水更便宜。同理，资本具有生产性，不是因为技术上必要，而是因为只有在某项投资是生产性的前提下才人们会选择该投资。

应　用

欧文·费雪（Irving Fisher，1867—1947）在《利息理论》（*The Theory of Interest*，1930）一书中，精辟地阐述了利息的理论，并对其进行了实证分析。关于尽早消费偏好，他分析了收入因素和估计因素的影响。在收入因素中，他考虑到收入会随时间而增加。正如庞巴维克所讨论的，收入随时间增加，意味着由于边际递减规律的作用，当前可获得的商品比未来可获得的商品价值高。费雪考虑的另一个收入因素是收入的不确定性。费雪声称，由于可能是现在的收入具有不确定性，也可能是未来的收入具有不确定性，因此不确定性既可能增强也可能削弱尽早消费偏好，并且在上述两种情况下，所产生的效应都是边际效用递减的结果。考虑未来收入不确定的情况。由于边际效用递减，波动收入的价值小于恒定收入的价值，等于波动收入的几何平均数。因此，如果未来收入是不确定的，那么人们就倾向于“未雨绸缪”；也就是说，降低尽早消费偏好。

关于导致尽早消费偏好的估计因素，费雪研究了预见和自我控制，从而将庞巴维克所谓的对未来的低估一分为二。尽管一般说来，智力低下和意志薄弱往往如影随形，但情况并非总是如此。费雪赞同《禁酒令》（*Prohibition*），他举例说，工人无法抵抗酒吧的诱惑，即使他们知道最终会有什么结果。现代的经济学家关注的是人类行为，而把研究“智力”和“意愿”的差别的任务留给了别人。

费雪考虑的估计因素还包括个人生命的有限性和不确定性，以及对后代的关爱。个人生命的有限性和不确定性极大地影响了尽早消费偏好。随着人们逐渐成熟，并预料到退休，他们有动力进行储蓄。这一观点构成了当代生命周期消费理论的核心内容。当人们退休时，有

两种相互抵消的力量在影响着尽早消费偏好。对死亡的预期刺激着消费；而事实上，如果将财富转移给他人不会产生增值，消费的唯一限制就是生命的不确定性。退休以后，人们会对消费倍加谨慎，担心储蓄会入不敷出。将财富转移为生命年金的机会，会显著地削弱生命不确定性对尽早消费偏好的影响。

对于费雪而言，也许减少时间偏好的最大因素就在于父母对孩子的关爱。很多人，比如安德鲁·卡内基（Andrew Carnegie）和其他慈善家，都主动进行储蓄和投资以使与他们素不相识的人受益。然而，一代人作为上一代人的继承者所享用的财富，大部分来自父母的恩赐。的确，生命的不确定性促使许多人为了保护他们的后代免受他们的死亡所带来的经济损失，在他们退休之前就投资人寿保险。对下一代的关爱构成了当代永久收入消费理论的核心内容。在这一模型中，家长对家庭包括其后代子孙的经济福利的关心刺激了储蓄。

1562

相关内容

约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann，1903—1957）在一个高度抽象的数学模型中，提出了一种看似完全客观、由技术推动的决定利息的方法。在这个模型中，人们在可供选择的生产技术中进行选择以最大化人口增长率。时间偏好便产生于这一源于可获得的生产技术的模型中（等于人口增长率）。虽然冯·诺伊曼模型看起来完全是由技术决定的，但仍然存在一个目标（最大化人口增长率）和实现这一目标的备选方案。如果把“选择”理解成人们为了生存而随机挑选最优方案的结果，那么冯·诺伊曼模型就能描述携带某种病毒的人群的行为。这种对选择的理解阐释了意识在人们选择行为中的作用。人类会做出自觉的选择并通过经验和理性思考来显示他们的自觉意识。

进一步来讲，人类储蓄和投资决策的目标不仅仅是人口增长率最大化。人类追求的无疑是生命的数量和质量同时最大化。因此，如果使用冯·诺伊曼模型来估计一个经济的时间偏好率，或者说实际利率，那么就应该使用实际国民生产总值的增长率，而不是人口的增长率。这甚至会由于移民、市场不完善（随时间得到缓解），以及政府的不完善（随时间加剧）等原因而变得复杂。

和冯·诺伊曼一样，保罗·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）也提出了关于利息的一种重要的生物学解释。利息不是由受生产技术约束下的最大增长所决定的，而是由每个人获得的退休保障所决定的。尽管这两个模型千差万别，他们都得出了这样的结论：实际利率等于人口增长率。

除了流动性、尽早消费偏好和资本生产力，时间偏好的第四个决定因素是偿还款项的不确定性。借款，本质上指当前价值（通常为货币）与对未来价值的预期（通常形式上为负债）之间的交换。然而，即使和最有信誉的借款人打交道，也应该关注偿还的款项。借款人有可能不履行支付承诺，货币或者他们支付的其他资产也有可能会贬值。

国家的政府通常被认为是最有信誉的借款人，但由于借款的道德风险，在现实中有可能是最值得怀疑的。大量借款的政府，发现通货膨胀对它有利，便通过增加货币供给的增长率降低其负债的价值，而不是支付其在借款时所承诺的款项。不幸的是，鉴于政府对货币的控制权，经济体内无论是私人的债务还是公共部门的债务，其债权人只能选择妥协。

参考文献

Böhm-Bawerk, Eugen von. *Capital and Interest*. 1884. Reprint. South Holland, Ⅲ: Libertarian Press, 1959. 首次提到时间偏好。虽然有一些错误，但这些错误已由路德维希·冯·米塞斯（Ludwig von Mises）在《人类行为》（*Human Action*, 1949）一书中予以纠正，但庞巴维克还是巧妙地反驳了先前的利息节俭的理由以及利息剥削理论。

Fetter, Frank A. *Capital, Interest and Rent*. Edited by Murray N. Rothbard. Kansas City: Sheed Andrews and McMeed, 1977. 费特（Fetter）对利率理论的伟大贡献在于强调了

资本的生产力受内生因素制约，并且进一步发展了对租金和耐用资本品价格的洞见的隐含意义。

Fisher, Irving. *The Theory of Interest*. New York: Macmillan, 1930. 对于首次发表在《增值和利息》(*Appreciation and Interest*, 1896) 和《利率论》(*The Rate of Interest*, 1907) 中的观点做了进一步的补充。本书综合了理论和实证分析，包含了许多原创的观点和释义。当代货币经济和金融的许多理论，包括连续复利和离散复利、名义利率和实际利率、高价和涨价，以及分布的滞后效应，都是以这一经典著作为基石的。

Koopmans, Tjalling C. "Stationary Ordinal Utility and Impatience." *Econometrica* 28 (April, 1960): 287—309. 把一生的总效用看做每年效用折现值的总和。每年的效用函数具有边际收益递减的特征。然而，随着时间的流逝，如果收入随时间不断增长，那么尽早消费偏好在不断变动的商品价值中就会表现得不明显。所以，科普曼斯 (Koopmans) 模型中的未来年份效用的折现便是对未来的低估。

Ramsey, Frank P. "A Mathematical Theory of Saving." *Economic Journal* 38 (December 1928): 543—559; 拉姆齐 (Ramsey) 把一生的总效用看做每年效用的未折现值之和，这反映了作者对由于对未来的低估而表现出来的尽早消费偏好的厌恶。如果这个模型中包含了尽早消费偏好，那么仅仅是因为收入随时间递增。

Samuelson, Paul A. "An Exact Consumption-Loan Model of Interest." *Journal of Political Economy* 66 (December 1958): 467—482. 萨缪尔森用另一种方法证明了冯·诺伊曼的理论，即实际利率等于生物学增长率。不过，萨缪尔森完全是从抽象的角度分析生产，认为实际利率仅仅依赖于退休保障，而不是依赖于生产技术。

Von Neumann, John. "A Model of General Equilibrium." *Review of Economic Studies* 13 (1945): 1—9。这是一篇非常数学化和抽象的文章，作者是时间偏好理论最重要的贡献者之一。

互参条目

The Austrian School of Economics, 奥地利经济学派; Capital Theory, 资本理论; Discounting to Present Value, 贴现; Interest and Interest Rates, 利息和利率; The Life-Cycle Model of Consumption, 消费的生命周期模型; The Permanent Income Hypothesis, 永久性收入假说。

克利福德·F·蒂斯 (Clifford F. Thies) 著
郎莹梅 译
刘 辰 校

TIME SERIES ANALYSIS
时间序列分析

经济学类别：数量方法
研究领域：计量经济学和数学模型

经济学家试图通过时间序列分析、其他的计量经济学方法以及经济理论，从过去的数据推断出未来的结果，从而做出经济决策。如果使用正确，时间序列分析能够把潜在的趋势从纯粹的随机运动中分离出来。

主要术语

自回归趋势（AUTOREGRESSIVE TREND）：时间序列中永久的变化趋势。

周期趋势（CYCLICAL TREND）：时间序列中与经济周期度量相关的变化趋势，比如超前指标的指数。

新息（INNOVATIONS）：时间序列中不可预测的变化。

季节趋势（SEASONAL TREND）：时间序列中的与年度季节相关的变化趋势。

长期趋势（SECULAR TREND）：时间序列中与时间进度相关的变化趋势，比如实际国民生产总值从一年到下一年增加的一定百分比的趋势。

时间序列（TIME SERIES）：随时间周期性观察到的一系列度量，比如实际国民生产总值（每季度观测一次）、消费者价格指数以及失业率（每月观测一次）。

综　述

时间序列分析是指将时间序列分解为潜在的趋势。狭义而言，在与任何其他时间序列完全隔绝的情况下，时间序列分析每次处理一个序列。这种方法是单变量的时间序列分析。此时，时间序列分为四个成分：长期成分、季节成分、自回归成分以及随机成分。广义而言，可以通过引入主要的周期性指标对时间序列进行分析，这些指标可以是实际国民生产总值或者超前指标的指数。在这种情况下，一个时间序列分为五个成分——以上所列的四个成分再加上一个周期性成分。

时间序列分析的目的之一是预测。在单变量时间序列分析的情形下，预测是指用时间序列过去的数据推演其未来的结果。这种预测的潜在假设是决定过去时间序列的经济力量在未来也会继续起作用。然而，情况会发生变化，从而导致预测变得不准确。

从概念上来讲，使用时间序列分析进行预测与其他外推方法类似。时间序列分析与模式识别和预测一样，只是时间序列分析更加复杂，有两个原因：第一，经济时间序列是随机的，也就是说，它们一般情况下包括一部分随机成分或者“噪声”；第二，经济时间序列中的因果关系不一定像在实验室中那样清晰。所以，难以根据从经济时间序列中所观察到的相关关系得出结论。

或许，时间序列分析最简单的形式就是构建移动平均线，这是使曲线平滑的技巧之一。移动平均值是指几个连续度量值的平均值。比如，1990年2月份的3个月的居中的移动平均失业率是1990年1月、2月和3月失业率的平均值。移动平均法常常会剔除时间序列中的短期波动，保留全部的长期趋势。这对于含有大量的随机波动的时间序列尤为适用。

更复杂一点的平滑技巧是指数平滑法。指

数平滑法主要是一种修正预测的方法。因为它是根据规定的误差范围来修正预测值的，所以有时将它称为“误差学习模型”（error-learning model）。使用指数平滑法，新的或修正过的预测值仅仅是原有的预测值和时间序列预测的当前值二者的加权平均。权重或者重要程度是时间序列中的随机波动项。随机波动越大，对原有预测值赋予的权重就越大。换句话讲，时间序列的噪声越大，由于存在预测误差，预测修改就越少。

1565 经典的时间序列分解需要将它分解为长期性、季节性、周期性以及随机成分。分解的过程每一次只完成一步，比如先决定时间序列的季节因素，然后使用季节调整后的数据决定时间序列的长期趋势，再使用季节调整后的、去势后的数据确定时间序列的周期性因素，最后决定时间序列的随机成分。应该指出的是，这样亦步亦趋的计算效率不高，但使用现代计算机技术，通过多重回归，这些步骤可以同时进行。

自回归模型是时间序列分析的备选研究方法。时间序列的自回归成分是指任何偏离时间序列主要趋势的持续性（persistence）。一般来讲，经济时间序列在任何给定的一段时间内倾向于部分地回到它的原始路径，这使得经济时间序列成为自回归模型的理想的适用对象。尤为有效的预测模型是博克斯-詹金斯（Box-Jenkins）法或者 ARMA（自回归移动平均）方法。

应　用

时间序列分析的第一个步骤是确认经济周期的周期性。“周期性”是指事件发生的频率，比如每月一次或者一年四次。的确，“经济周期”意味着经济波动具有一定的周期性。威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons，1835—1882）在他的经典著作《通货和金融研究》（*Investigations in Currency and Finance*，1884）一书中认为某些经济时间序列存在 10～11 年的循环。由于当时农业是一个较大的经济部门，所以他将这一循环的原因归结为农作物产量的波动。农作物产量的这些波动，反过来又源于太阳黑子类似的周期性，也就是说，杰文斯认为根源在于对农作物产量有损害的太阳表面的强烈风暴。

时间序列分析的天文学方法在亨利·勒德韦尔·穆尔（Henry Ludwell Moore，1869—1958）的文章中集大成。在《经济周期：它们的法则和原因》（*Economic Cycles: Their Law and Cause*，1914）中，穆尔宣称已经确认了两种降雨周期：一种是主要的，33 年的周期；一种是次要的，8 年的周期。他认为由降雨量周期导致的农作物产量周期性运动是经济周期根本和持久的原因。在《经济周期的产生》（*Generating Economic Cycles*，1923）一文中，穆尔将他的 8 年的周期与行星金星联系起来。他认为，每 8 年金星就会在太阳和地球之间出现一次，从而扰乱能量向地球的传递过程。所以，金星的出现和消失就是经济周期的根本原因。

还有其他许多人试图在心理学因素的基础上确认和解释经济周期的频率。约瑟夫·A·熊彼特（Joseph A. Schumpeter）在他经典的《经济周期：资本主义过程的理论、历史和统计分析》（*Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of Capitalist Process*，1939）一书中，列出了三种周期：大约 50 年的长周期，康德拉季耶夫（Kondratieff）周期；大约 10 年的中周期，朱格拉（Juglar）周期；以及 3～4 年的短周期，基钦（Kitchin）周期。

以其发现者约瑟夫·基钦（Joseph Kitchin）命名的短的基钦周期，熊彼特认为是由商业存货的积压和停业清算引起的。在繁荣时期，商人们怀着对持续好时期的与日俱增的信心，常常增加购买原材料、雇用劳动力以及产品生产。当他们与日俱增的信心超过实际销售量时，存货就开始积压。因此，周期地来讲，超额存货会迫使商人削减他们对原材料，削减雇佣的劳动力以及产品生产。于是，清算超额存货的时候便会出现轻微的经济衰退。

以克莱芒·朱格拉（Clement Juglar）命名的中等长度的朱格拉周期，是由于资本品的积压和停业清算而形成的。换句话说，朱格拉周

期是投资支出系统波动的结果，包括商业厂房、设备和住房的花费。对投资支出波动的解释与对存货周期的解释类似，即过分自信和停业清算。但由于资本品具有的性质，所以朱格拉周期较长，且它的衰退状态更加严重。

以尼古拉·D·康德拉季耶夫（Nikolai D. Kondratieff）命名的长的康德拉季耶夫周期，大致地解释了19世纪90年代和20世纪30年代的两次严重的经济衰退。根据康德拉季耶夫的解释，这个长周期是由于"资本主义国家内部固有的原因"所导致的。然而，康德拉季耶夫周期神奇的解释力导致当时许多人担心20世纪80年代或90年代又有可能出现大萧条。

1566

当代的经济学理论和统计方法对确定性的经济周期提出了质疑。经济理论表明商人会自我调节以适应可预期的事件诸如确定的经济周期。所以，只有意外，比如战争、自然灾害和重大的政治变革，才会扰乱经济运行并导致衰退。

虽然经济周期的频率本身就是无规律的，但可以断言，经济周期（一旦发生）以一系列可预测的事件为特征。这一理论是经济周期指标分析者所用的假设，其中，威斯利·C·密契尔（Wesley C. Mitchell）也许是最有名的。密契尔运用基本的经济理论，为得到那些规则周期运动的时间序列，辛苦地搜索了许多时间序列。他将这些时间序列分为三组：超前指标、同步指标和滞后指标。

一般来讲，同步指标可以广泛度量生产、失业、销售和收入。它们几乎是定义经济周期的必要条件。超前指标包括更多样的时间序列组合，包括生产工人的平均工作日、耐用品的新订单、建筑许可证、预期的调查以及股市价格。滞后指标度量的是失业、存货和负债。

一般来讲，超前指标的指数在经济周期波峰前大约5个月时开始降低，虽然这个超前行为会有较大的变化，并且超前指标的指数之前已经发出了若干错的经济衰退信号。超前指标的指数在经济周期的波谷前大约2个月时开始上升。虽然2个月的时间还不足以说明是一个超前行为，但是还会有错的经济复苏信号。超前指标的指数的预测能力有限，但是这个有限的能力仍然是非常有价值的。

相关内容

时间序列分析与普通股票价格的各种技术分析之间具有很高的一致性。技术分析家或者曾被称为"证券行情图分析家"的专家宣称能够根据股票价格过去的历史预测普通股票价格未来的运动。然而，经济理论表明，建立在"公开可获得信息"比如股票价格过去的历史基础上的交易法则，并不能比"购买并持有"策略赚得更多；如果这样的交易法则确实能赚得更多，那么投资者之间的竞争则会抬高股票价格，从而排除了获利的可能。由于普通股价格的变动不能够从过去的历史中预测出来，所以这些价格大概会像随机游走那样行动。即使这样，普通股票价格的图表确实好像也反映出了一些模式。

因为预测者不是装作知晓时间序列的真正起因，而是仅仅根据它过去的值进行预测，所以建立在单变量时间序列分析基础上的预测，有时被称做"天真的预测"。从这种意义上来讲，时间序列分析基础上的预测是"基线预测"（baseline forecasts），能够用于对更加复杂的多公式的计量经济模型的预测能力进行评估。虽然计量经济模型用得比时间序列模型多，但差别十分细微。计量经济模型仅有的稍好一点的预测能力反映了预测经济时间序列的固有困难。

1972年，克利斯朵夫·A·西姆斯（Christopher A. Sims）提出了双变量时间序列分析的革命性用途。经济学中，众所周知的是经济时间序列之间的相关性并不表明任何因果关系。如果两个经济时间序列是相关的，那么就意味着第一个时间序列是第二个时间序列的原因；或者第二个时间序列是第一个时间序列的原因；或者两个时间序列互为因果；或者某第三个时间序列是前述二者的原因。

西姆斯提议使用双变量时间序列分析解决关于何为因何为果的问题。他认为，如果一个时间序列过去的数值无法比第二个时间序列本身过去的数值更好地预测第一个时间序列，那

么这个时间序列就不是第二个时间序列的原因。因此可以认为因果关系暗含了预测能力。比如说，考察货币供给和国民生产总值的关系，西姆斯发现货币会“带来”国民生产总值，但是国民生产总值不会带来货币。所以，他认为货币供给和国民生产总值之间的相关关系可归因于带来国民生产总值的货币，而不是相反。

1567

除了西姆斯的重要贡献之外，在经济学中，对这些假设的检验和再检验也非常重要。后来人们把他的技术应用到对太阳的黑子和国民生产总值之间的关系的研究上。并非太阳黑子“带来”了国民生产总值，而是国民生产总值导致了太阳黑子，这个结论是不合理的。人们必须认识到时间序列所拥有的这一有限的——虽然有价值——潜在功用。

参考文献

Box, George E. P., and Gwilym M. Jenkins. *Time Series Analysis: Forecasting and Control*. San Francisco: Holden-day, 1970. 这是关于时间序列分析博克斯—詹金斯技术的最好的一本书，涉及对时间序列趋势的识别。这些趋势包括自回归、移动平均以及季节因素，它们可以通过使用过去的值检验时间序列元素的相关性，得到一个真正随机的残差序列。读者需经高等的数学训练。

Brown, Robert Goodell. *Smoothing, Forecasting, and Prediction of Discrete Time Series*. Englewood Cliffs N. J.: Prentice-Hall, 1963. 在这本书中，作者提出了时间序列的指数平滑法。

Fama, Eugene F. "Random Walks in Stock Market Prices." *The Financial Analysts Journal* 21 (September/October 1965): 3-7. 这是关于普通股票价格随机游走特征的精妙的讨论。

Granger, C. W. J, and Paul Newbold. *Forecasting Economic Time Series*. Belmoint Calif.: Lifetime Learning Publications, 1983. 严格来讲，这是一篇关于当代时间序列分析方法的十分全面的综述。

Jevons, William Stanley. *Investigations in Currency and Finance*. London: Macmillan, 1884. Reprint, New York: A. M. Kelley, 1964. 这一经典著作最早尝试识别经济周期。某一个时间序列中 10 年到 11 年的周期可以解释农作物产量的波动，产量的波动反过来还可以解释太阳黑子所具有的相似的周期性。

Mitchell, Wesley C. *Business Cycles*. Berkeley, Calif.: University of California Press, 1913. 该书是这位伟大的经济周期指数分析师的第一本著作。在这本书中，密契尔探讨了经济时间序列的系统性超前、滞后以及同期关系。虽然加入了一些经济直觉，但是密契尔主要依靠的还是关于这些模式的数据本身。建立在这一方法基础之上的随后的一些研究有阿瑟·F·伯恩斯（Arthur F. Burns）和密契尔的《测度经济周期》（*Measuring Business Cycles*, New York: National Bureau of Economic Research, 1946）。

Nelson, Charles R. *Applied Time Series Analysis*. San Franisco: Holden-Day, 1973. 这也许是当代时间序列分析中最好的、最易获得的导论。

Schumpeter, Joseph A. *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of Capitalist Process*. New York: McGraw-Hill, 1939. 这是一本经典著作，综合了通过分析时间序列中的周期性识别经济周期的早期努力。熊彼特识别了三种经济周期，每一种都叠加在另一种之上：大约 50 年的长周期，称做康德拉季耶夫周期；大约 10 年的中等长度的周期，称做朱格拉周期；以及 3～4 年的短周期，称做基钦周期。

Sims, Christopher A. "Money, Income and Causality." *American Economic Review* 62 (September 1972): 540-552. 这篇文章中，西姆斯展示了如何运用两变量时间序列分析考察两个时间序列间的相关性是否意味着这两个时间序列中一个是另一个的原因，或者它们互为因果。

互参条目

The Acceleration Principle，加速原理；Adjustment Processes and Stability，调整过程和稳定性；Business Cycles，经济周期；Continuous-Time Stochastic Models，连续时间随机模型；Correlation and Regression Analysis，相关分析和回归分析；Forecasting，预测；The Kondratieff Cycle，康德拉季耶夫周期；Leads and Lags，超前和滞后；Least Squares Analysis，最小二乘法；Simultaneous Equation Models，联立方程模型；Spectral Analysis，谱分析。

克利福德・F・蒂斯（Clifford F. Thies） 著
郎莹梅 译
刘 辰 校

TRADE DEFICITS, INTERNATIONAL DEBT, AND BUDGET DEFICITS
贸易赤字、国际债务和预算赤字

经济学类别：国际经济学
研究领域：国际金融

贸易赤字说明一国的消费超过了其生产的产品。在中期，持久的过度消费可通过不断增加的国际债务筹集资金。然而不幸的是，长期的贸易赤字和逐步增加的国家负债会抑制新的资本投资。由于政府收入滞后于政府支出，也就是出现预算赤字，随之而来的低下的经济生产力必然会减少税收收入。

主要术语

国际收支平衡表（BALANCE OF PAYMENTS）：反映一定时间内，通常为一年，一国和世界上其他国家之间所有经济交易的综合报表。

财政政策（FISCAL POLICY）：使用税收和政府支出以刺激或者紧缩经济活动。

净出口（NET EXPORTS）：一国的出口值减进口值。

普雷维什假说（PREBISCH THESIS）：贸易条件向对发展中国家不利的方向变动的假设。

初级产品生产商（PRIMARY PRODUCER）：初级产品即消耗资源的行业包括农业、渔业、牧业、采矿业和采石业的产品制造商。

贸易条件（TERMS OF TRADE）：一定参考时间内，一国出口品平均价格对进口品平均价格的比率。

综　述

经济学主要关注的是一国国际贸易头寸或政府年度预算的“赤字”或“盈余”分析，尤为关注的是通过某些机制和程序减少偏离均衡带来的损失。比如要理解美国经济，重要的是要先弄明白双赤字即贸易赤字和联邦预算赤字同时存在的这种现象。简单来讲，赤字就是指入不敷出。

大多数涉及一国出口和进口的表述都是指该国的商品贸易账户，也称为商品贸易或“有形”贸易。商品贸易包括初级产品、加工产品和制成品的所有交易。作为国际收支平衡表的一个组成部分，一国的贸易收支，仅仅是指商品贸易这一项的净余额，具体来讲，即排除了其他商品和服务的进出口，以及所有国际货币收支。如果在特定一年内，一国所有商品的总出口价值超过总进口价值，则该国就享有贸易盈余。然而，如果出口商品的总价值小于进口商品的总价值，那么该国就遭遇贸易赤字。

经济学家还分析了双边贸易收支、盈余和赤字——特定时间内两国之间的净贸易关系。20世纪中期美国和日本之间供给者—接受者角色的急剧转换，生动地展现了双边贸易差额的潜在波动性。20世纪50年代，日本对美国拥有大量、长期的贸易赤字，但是到了20世纪80年代，美国对日本的贸易赤字比30年前困扰日本的数额还要大。

当一国的消费超过其收入时，就产生了国际债务。该国必须接受卖方的信贷或者借款来

弥补收入的不足。特定时间内，一国国际负债的净差额由其国外资产总值和对外负债总值的差额决定。一国的国际负债的差额，也称为国际投资头寸，如果国外资产超过对外负债，就是盈余的，但是如果对外负债大于国外资产，就是赤字的。

适度的、有明确目的的国际债务是可以控制的。但是，巨额的长期恶化的国际债务，如美国在20世纪80年代所遭遇的，则会导致国际债务负担，给国内经济的每一个部门都带来影响。1990年，美国是那时世界上最大的债务国，欠其他国家的债务大约为世界上所有发展中国家所欠债务之和，事实证明，随后国内经济日益紧缩，表明了使用国际负债作为国家政策工具的局限性。伴随迅速增长的国际债务而来的另一个影响是债务国的外国投资者对国内资产的所有权的增加。比如，截至1990年，阿拉伯国家在美国的石油持有量的价值已达数千亿美元，且还在持续增长。

1569

虽然贸易赤字和国际债务产生于国家间的经济贸易，但是预算赤字则事关一国内部财政政策。当一定时间内，通常为一年，政府总支出超过总收入时，就出现了财政赤字。长期预算赤字累积的危害突出地表现为20世纪70年代到90年代，美国政府的巨额预算赤字对美国经济的影响。政府的收入多于支出时，便有预算盈余；支出刚好等于收入，不多不少时，政府保持预算平衡。实际的财政运作，很少出现年度预算刚好平衡的情况。

贸易赤字、国际债务和预算赤字整体相互联系，有的关联明显，有的关联不显著。具有不断恶化的贸易赤字的国家，必须或者提高出口品的价值以平衡进口成本，或者减少进口，或者借款为持续的赤字提供资金。前两种对策可以通过平衡国家贸易账户实施，第三种应对一国贸易不平衡的对策则是通过增加国际债务的机制将当前过度消费的支付负担转移到未来后代。

经历长期贸易赤字的国家，实际上会受到其承受贸易不平衡的能力的限制，最终，它们的储备和信誉都会消耗殆尽。贸易赤字也会对国内经济和赤字国家人口的福利产生重大的负面影响，最终导致政府预算赤字。出口的长期滞后标志着一国生产力停滞，是税基恶化的征兆。债务国日益增长的国际债务会吓跑外国投资者，削减促进经济增长和增加政府收入的必要的资本投资，从而进一步阻碍国家经济的发展和生产力的提高。而且，贸易赤字会使赤字国的货币疲软，增加政府国外购买的实际成本，从而进一步耗尽国家的财富并且使严重的预算赤字问题继续恶化。

应　用

只有通过分析性的、非功利的方法，才能清楚地理解贸易赤字、国际债务和预算赤字的政策应用。“赤字”和“债务”通常会招来鄙夷。但实际上，赤字和债务的影响要视它们的规模和用途而定。贸易赤字、国际债务和预算赤字是国家政策的基本工具，受国家决策人控制。合理的使用能够达到理想的目标，但错误的处理则会带来灾难性的后果。

采取贸易赤字政策可以作为暂时需要进口大于出口的国家的生产性的权宜之计——为了消费，或为了投资，或者两者都是。然而，如果一国消费无限制地继续大于生产，那么为了支付多余的购买，它就必须开始借款。

20世纪80年代，美国和大多数不太发达的国家为了推行符合政治要求的政策（即消费超过其向世界所提供的商品），采用了不断增加贸易赤字的政策。然而不幸的是，贸易赤字政策的这一有目的的应用导致了严重的困难。除此之外，第三世界中存在贸易赤字的初级产品生产国，遭遇了它们无法控制的阻力：贸易赤字政策并不是一种容易控制的工具。不可预测的中东危机提高了石油输入国的石油价格，将或有成本的计划外部分添加到了其进口的已经很沉重的账单之上。而且，许多第三世界国家的发言人宣称，国际贸易对工业国有利，而损害了初级产品生产国的利益——这是普雷维什贸易条件模型的主要观点。因此，一国为了实施消费多于向世界提供的商品这样一种长期政策进而使用贸易赤字的做法由于现实世界的约束而变得复杂。贸易赤字不仅仅是赤字国家可

1570

以运用的一种工具，而且在很大程度上，也是一种受国家无法控制的外部因素所支配的力量。

一个国家每项贸易赤字，在某些其他国家的贸易账户上，对应有相应的盈余。20 世纪 80 年代，经济繁荣的国家——包括加拿大、法国、日本、荷兰、沙特阿拉伯、南非、瑞典、联邦德国——采取措施积累贸易盈余，以实现国内经济增长和货币单位坚挺的政策目标。总而言之，一个能够实施贸易盈余政策而不是贸易赤字政策的国家，能够为其人民提供更高的生活水平，并在国际经济体系中拥有更有利的地位。最重要的是，拥有贸易盈余的国家会产生现金流，从而可使它避免产生新的国际债务。

和有目的地利用贸易赤字一样，国际借款也是一项正常的甚至有潜在益处的活动。尤其是在预期到长期国际通货膨胀时——此时，可以在当前借入硬通货而在未来支付软通货（正如在富裕的发达国家和货币充裕的国际贷款机构给发展中国家的软通货贷款的情形中那样），承担国际债务来发展国内经济并提升国内生产力，事实证明，通常是项明智的决策。国际贷款组织使得缺少足够资本的国家能够得到贷款并使用贷款发展它们的生产能力。正如在贸易赤字政策应用的例子中那样，重要的是债务的数量和借来的资金被用于何种目的。

然而，债务是累计的，本金的未支付利息都会按复利计算。美国和许多第三世界国家的国际债务问题都已严重地阻碍了其经济增长和发展。递增的国际债务，使得资源和资本的重新分配成为必须，从而从根本上重新构建了债务国的国际经济关系，并降低了其人民当前和未来的福利。最终，为了支付国外债务的本金和利息，必须大幅削减支出和斯巴达式储蓄——使得大幅度地降低债务国的生活水平成为必然。

现代政府将财政政策用做一种可以使国内经济波动最小化的工具。通过增加购买支出和减少税收产生预算赤字，实行扩张的财政政策，是政府在经济处于潜在产出水平之下时所采用的方法。为实现财政政策目标而进行的预算调整或年度变动，可用来适应经济活动的小规模波动。

对处于经济困境的国家来讲，大规模的赤字，即进口大于出口，并且政府支出超过政府收入，会增加国际债务，包括繁重的利息偿付在内。大规模的贸易赤字和预算赤字以及逐渐增加的国际债务，反过来还会助长通货膨胀，提高利率，进而使财政困难国家的货币单位不稳定，最终阻碍国家经济增长和稳定。虽然一国的贸易赤字和预算赤字之间没有直接的因果关系，但是影响常常是相互的，因为二者都会受到同一些因素的反向影响，这些因素包括低下的农业和工业生产力、滞后的经济增长，以及税收的相应减少。相反地，改善这些因素会减少贸易赤字和预算赤字，并且最终减少国际债务。

相关内容

城邦和帝国之间的贸易与金融交易，可以追溯至文明的开端时期。政治实体间的经济关系总是必然会带来贸易赤字和盈余，信用和债务在国际贸易中发挥着润滑剂的作用。中世纪晚期发展起来的银行所建立的贷款机构便利了国家之间的票据交易。

然而，20 世纪贸易赤字、国际债务和预算赤字达到了历史上前所未有的规模。从 20 世纪 30 年代的大萧条时开始，政府就视创造预算赤字为刺激萧条经济的一种复杂的方法。20 世纪末出现了轰动一时、载入史册的长期存在贸易赤字、国际债务和预算赤字的局面。许多国家都破了历史记录，并且在国际经济混乱的主流背景下，这些记录很快就又被改写了。1984 年，第二次世界大战以来，美国第一次出现净贸易赤字，进口超出出口 1 800 亿美元。

1571

在整个历史长河中，国家都会偶尔无法或者不愿意偿付它们的国际债务。好战的国家有时会出于经济和意识形态方面的原因而拒绝承担债务。比如，革命政权一般不会偿还下台的政府购买军备对付自己而引起的债务。然而，总的来说，拒绝承担债务只是例外情况。

除此之外，直到 20 世纪 80 年代，债务重组还不普遍。1981 年发生了一场国际债务危机。石油价格在 1973 年陡然上升，导致依赖石油进口的第三世界国家，尤其是阿根廷、巴西和墨西哥马上负债累累。那些已经存在的严重债务问题在 20 世纪 80 年代更加恶化了，那时

利率大幅度上升，世界范围的经济衰退使得债务国的出口前景黯淡。先是波兰，然后墨西哥、巴西和阿根廷，随后是大量的东欧、拉丁美洲、非洲和亚洲的小额借款国，宣布它们在到期时无法偿还计划内的国际债务，从而使复杂的债务重组谈判成为必须。

整个20世纪80年代，许多债务国，尤其集中在拉丁美洲和非洲，都经历过债务偿付的问题，这深深地影响了债权国的经济以及国际经济体系。借款给发展中国家牵扯最深的是在世界经济中起中心作用的强大的美国货币中心银行，结果，由发展中国家无法偿付债务对银行的偿付能力产生的威胁也危及世界金融结构的稳定性。

20世纪80年代，因严重的贸易赤字和不平衡预算而进一步加剧的"债务冲击"（世界债务危机）严重限制了未来经济发展，并使大多数世界人口的生活水平大幅下降。

参考文献

Bonker, Don. *America's Trade Crisis: The Making of the U. S. Trade Deficit*. Boston: Houghton Mifflin, 1988。这是关于美国贸易赤字的叙述翔实的、写得非常好的一本书，作者是华盛顿州的国会议员布朗克（Bonker）。本书含有技术术语的综合词汇表、文献注释以及阅读资料。

Carvounis, Chris. *The United States Trade Deficit of the 1980s: Origins, Meanings, and Policy Responses*. New York: Quorum Books, 1987. 这本190页的分析资料主要对货币主义者以及结构主义者关于美国长期的贸易赤字的解释进行了持续的对比。在这一分析框架下，不同的章节主要论述的是赤字的起因、赤字含义以及适当的政策反应。

Gilmour, John. *Reconcilable Differences?: Congress, the Budget Process, and the Deficit*. Berkeley: University of California Press, 1990. 美国国会预算程序的权威评论，强调了"和解"的状态。回忆了1966年的那段历史，记录了《格拉姆—拉德曼—霍林斯法案》(Gramm-Rudman-Hollings Act）的执行情况。通过索引可以了解到大量具体的细节。

MacEwan, Arthur. *Debt and Disorder: International Economic Instability and U. S. Imperial Decline*. New York: Monthly Review Press, 1990. 叙述了1970年到1990年之间的国际债务情况及其混乱的格局，找出了扰乱国际金融系统的原因。分析了第三世界国家对国际资本的依赖，并指出了美国贸易赤字和国际债务的密切联系。结尾两章考案了国际债务所隐含的政治问题。

Minarik, Joseph. *Making America's Budget Policy: From the 1980's to the 1990's*. Armonk. New York: M. E. Sharpe, 1990. 全面回顾了20世纪80年代美国预算政策的制定过程，描述了预算政策环境，并分析了预算改革所隐含的经济和政治问题。对国家依赖外国信贷而带来的短期风险进行了估算。新泽西的参议员比尔·布拉德利（Bill Bradley）为本书作了序。

1572

Santow, Leonard Jay. *The Budget Deficit: The Causes, the Costs, the Outlook*. New York: New York Institute of Finance, 1988. 以一种易于理解的问题—回答的方式为我们提供了关于真实预算的基础知识。追述了1974年到1986年间美国预算赤字大幅度增加的情况，解释了它的时代背景、起因、成本，甚至估计了事件的过失。有50个问题，对每一问题的回答的篇幅都在1～10页。

互参条目

Balance of Payments，国际收支平衡表；Budget Deficits and Surpluses，预算赤字和盈余；Development and Terms of Trade，发展和贸易条件；Exports and Imports，出口和进口；Fiscal Policy: An Overview，财政政策综述；International Indebtedness，国际债务；International Trade: A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述。

卡兹·戈兰·莫希丁（Kazi Golam Mohiuddin） 著
郎莹梅 译
刘 辰 校

TRANSFER PAYMENTS: INTERNATIONAL
国际转移支付

1573 **经济学类别**：国际经济学
研究领域：国际金融

从国际意义上讲，转移支付是不发生具体的当前的商品贸易义务的货币支付，是将货币从一个国家的经济主体转移到另一个国家的经济主体。需要研究的问题是如何确定并描述货币转移的过程及它在实际商品转移中的对应物。

主要术语

国际收支平衡表（BALANCE OF PAYMENTS）：一个国家的国际收支账户，包括对外商品贸易、货币资本转移和官方或政府间支付。

资本账户（CAPITAL ACCOUNT）：记录由购买和出售金融及其他资产所有权所引起的国家间货币转移的国际收支账户。

经常账户（CURRENT ACCOUNT）：记录国际商品和服务贸易的国际收支账户，例如旅游者的支出和国际利息支出。

需求弹性（ELASTICITY OF DEMAND）：一种商品的需求相对于它自身价格变化的敏感程度；或者是，一种商品的需求对收入变化的敏感程度。

金本位（GOLD STANDARD）：一种国际货币制度，在这种制度下的国家允许它们的纸币以固定价格兑换黄金。

马歇尔计划（MARSHALL PLAN）：第二次世界大战后，美国向欧洲国家提供资本援助的计划，也被称为欧洲复兴计划。

贸易条件（TERMS OF TRADE）：一国进口值与其出口值的关系；改善的贸易条件意味着出口同样多的商品可换得更多的进口商品。

综　述

国际转移支付是国际范围内的资本转移，开始于20世纪。在此之前，除了有限的处于同一政治帝国统治下的国家间的资本转移外，不存在国际性的资本转移，而处在同一政治帝国统治下的国家间的资本转移也不具有真正的国际性。19世纪，帝国的覆灭伴随着形式上独立自主的国家之间的资本流动。有时，这种增长也被疑称为“新帝国主义”——例如美国对拉丁美洲的投资。第二次世界大战后，从美国流向欧洲的资本及20世纪80年代各个贸易伙伴国流向美国的资本可以看成真正的国际资本运动。

在对国际资本转移的讨论中，要提出如下几个问题：第一，国际资本转移的目的是什么？第二，国际资本转移成功的条件是什么？即政治上相互独立的国家在国际收支平衡的约束下，满足何种条件才能使经济资源的实际转移发生？第三，如果资本转移未能实现它的经济目标，那最普遍的原因是什么？

资本运动通常被以合法的资金转移形式同时记入资本输入国和资本输出国的国际收支平衡表。资金转移的目的是为了促成“真实资本”的转移，包括能增强接受国生产能力和出口能力的实物商品的转移。官方政府机构之间、私

人交易者（公司或个人）之间及官方政府机构和私人交易者之间都能发生资金转移。不同的资金转移主体有不同的决策动机（例如，社会或军事动机与盈利动机）。在这一点上，传统分析方法不是很有效，因为大多数关于资本转移成功与否的结论仅依赖于市场的需求条件。

有必要看一下货币资本转移是如何被记入一国的国际收支平衡表的。资金转移（可能通过银行汇票购买某种金融证券，比如说债券）分别被列入资本输出国资本账户的借方和资本输入国资本账户的贷方。因为，国际收支平衡表的借方和贷方总是相等的，所以这笔交易也同时以相等的金额、相反的方向进入两国的官方储备项目，输出国的外汇减少，输入国的外汇增加（记入资本输出国的贷方收支差额和资本输入国的借方收支差额）。下一步更为重要。货币资本转移或贷款如何影响实物形式商品的转移（或经常账户）？这个问题要被分为两个部分：第一，资金转移是否能以某种方式转化为实物商品转移？第二，被转移的实物商品是否服务于“资本”的更高目的，即得到实物商品的国家是否将它们用于提高本国的生产力？

1574

仅第一个问题有明确的答案。当100美元的购买力从一国转移到另一国时，相应的实物商品转移取决于两国的相对支出习惯。在极端情况下，如果货币资本输入国将100美元全部用于进口，而资本输出国愿意出口同样的商品给资本输入国，则货币资本转移就顺利地转化为实物资本转移而不引起任何相对价格的改变。这一结论可用价格弹性和收入弹性来说明。总的来说，弹性越高，资本输入国越愿意将资金转移转化为实物商品转移。然而，在现实中会产生这样的问题：如果资本输入国不愿意购买资本输出国的相关出口商品，或资本输出国不愿出售这些商品，那么这些偏好将反映在相关商品的相对价格的变动中。这样，实物资本转移就不完全。极端情况下，在资本转移之后，资本输出国不愿出售任何实物商品，或者资本输入国不愿用所得货币进口这些商品，则实物商品转移将不会发生。此时，调整必然且唯一地表现为资本输入国的相对价格的上升，尤其是相关进口商品的价格的上升。结果将是没有任何实物商品转移发生，因为货币资本的调整完全通过相对价格的改变来完成，这种情况在价格和收入弹性相对低的时候发生。

第二个问题——即使将货币资本转化为对实物商品的消费，是否这种资本转移能使资本输入国的生产力水平提高——是一个更难回答的问题。很多时候，货币资本转移不是出于提高输入国的生产力水平的目的，或者最初是出于生产性投资的目的，但后来并没有执行。第二次世界大战后，有许多将现代技术从相对发达国家转向欠发达国家的计划，这些计划都涉及货币资本转移，产生了各种不同效果。很多时候，由此导致的资本支出是不完全的，甚至根本没有发生，由于没有同时对交通和通信网络方面的社会资本的增加给予足够的重视，所以即使提供了货币资本投资，社会资本的供给也不总是与市场要求相一致。

这里要说明的一个宏观经济学结论是：如果货币资本转移没有使资本输入国的商品进口明显增加，那么在多数宏观经济学模型中，资本输入国将会发生通货膨胀。

应　用

一个非常好的说明资本转移如何发生作用的例子是19世纪40年代末的马歇尔计划。西欧国家在第二次世界大战中遭受了严重破坏，很多生产资料和交通运输设施被炸弹炸毁，需要重新修建。这些国家战后生产的停滞被美国看成政治不稳定的根源。现代历史告诫人们，在战后提供帮助比像第一次世界大战后那样肆意报复更为有利。并且，这期间国际资本转移理论已获得了较充分的发展，它告诉我们，伴随着其他一些措施，这样的壮举是可能的：实物资本能够被转移以帮助重建欧洲。这种资本转移最有利的一点是，在发达的资本主义经济背景下，它能被用于重建各种具体的被毁坏的固定实物资本。例如，在德国，破坏主要集中于交通运输方面，所以，只要重建被破坏的部分即可，而不必重建一套新的资本主义制度（像后来在发展中国家那样）。

马歇尔计划在经济上的成功使理论经济学

家和美国政府的政策制定者在国际资本转移对经济发展的有效性方面得出了一些错误结论。这种与实现资本对传统技术的替代（甚至在日本工业重建的极端例子中）联系在一起的简单的在市场上转移资本的方式也并未在非洲和东南亚等地区欠发达的国家实现类似效果。所以，资本转移的一个难题就是它仅考虑了问题的一个方面。某人借出 100 美元给他的邻居，期待着这笔贷款将给邻居或他自己带来更好的前景。但是，如果邻居在借入这 100 美元后，不能在贷方市场上找到任何他所需的能改善他的机器性能的商品，那么这笔贷款又有何作用呢？这就是发达国家向发展中国家转移资本时面临的困境。美国在很多地方已经陷入了这种困境，其他一些国家也遇到了同样的问题。

也许，最好的有助于理解进行有效的国际资本转移所面临的困境的方法是考察两种更为现代的情形。在第一种情形下，美国作为货币资本的输出国；在第二种情形下，它作为货币资本的输入国。

第二次世界大战后的很长一段时期属于第一种情形，美国向拉丁美洲各个国家输出资本，一些是政府转移，另一些是私人转移。政府转移的一部分是为了直接或间接的军事目的，另外的大部分是为了加速当地的经济发展。很多情况下，转移的资本被用于进口商品以提高工业生产能力和形成社会资本（很多被用于医疗领域），这提高了生产力和出口能力，有助于这些国家偿还债务。不幸的是，情况不总是这样。同样有很多国家形成了对外债务却不努力提高本国的生产力。有很多原因促成了这种失败，其中值得提出的是国际借款的两难困境。所有资本输入国以外币形式借入货币资本——很多情况下是美元，而非它们本国的货币和其他中立的第三国货币，因为美元被认为是国际汇兑的中介，这一要求使进行的投资项目更偏好于以美元进行结算，特别是在进口美国商品或向美国出口价格低廉、劳动密集型的商品时。这些都不利于资本输入国长期的经济发展。

另一方面，19 世纪 80 年代，美国政府预算赤字使美国成为国际资本市场上的借入方。它能相对容易地借入资本并且使用的是本国的货币。美国从国外借入资金不是出于发展的目的，而是将其大部分用于进口消费品。值得注意的很有趣的一点是，在这种情况下，伴随着美国大量的国外借款，同时发生了美元的相对升值和美国贸易条件的改善。这与经济理论预言的美元走势是一致的，并且在 19 世纪 80 年代前半期是正确的。随后，美元贬值了，然而，毫无疑问，这是由于美国政府持续的巨额赤字导致了国际上对美元信心的下降。

相关内容

从历史的角度看，国际资本转移的发生是国际收支机制经典理论发展的必然结果，或者，更简单地说，是亨利·桑顿（Henry Thornton，1760—1815）描述的金本位价格—硬币机制最复杂的表现形式。桑顿描述的收支机制是值得注意的。他指出，黄金从一国（本国）转移到另一国（外国）后，转移的结果仅仅通过日常消费品（而不是投资商品）表现出来。黄金输出国的黄金变得相对更有价值，所以以黄金表示的其他商品的价格将会下降（原文为上升，疑有误——译者注）。而两国货币以黄金表示的价格是固定的。这就意味着黄金输出国的商品价格相对于黄金输入国的商品价格是下跌的。因此，黄金输入国的贸易条件会得到改善。贸易条件改善将使黄金输入国在进口其他商品时的黄金输出中受益。这种受益将持续到黄金转移结束为止。一旦它停止了，逻辑上贸易将回到它的初始平衡点。

值得注意的是，这一分析假设仅有两种物品，即消费品和货币（黄金），没有考虑国际资本转移引起的进口的商品能被用于资本投资的目的。后面对国际资本流动的历史的分析也是这样。

接下来，我们对第一次世界大战后《凡尔赛和约》（*Versailles Treaty*）中关于德国重建赔款的国际资本转移进行明确的现代分析。这一条约规定，德国要赔偿同盟国的损失。问题在于是否这种强制性的德国对其前敌国的货币支付能够引起任何实物商品的转移。答案取决于贸易条件如何改变，也就是最终平衡状态时

德国出口量与其进口量的比率。如果货币转移的结果是德国出口价格相对于进口价格上升足够多，则德国的贸易条件将得到很大改善，并使贸易均衡状态与赔款前一样。这是一种极端的情形。而另一种极端情形是，相对价格没有任何改变，完全按计划发生实物商品转移，得到货币赔偿的国家消费商品，而这些商品正是德国损失的。约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1942）认为出口商品的需求价格弹性可能太低，从而会阻止实物商品转移（因为这会导致德国贸易条件的改善）。伯蒂尔·俄林（Bertil Ohlin，1899—1979）提出了相反意见，他认为足够高的贸易商品的收入弹性（进口的边际倾向）可以抵消凯恩斯提出的那种结果而使实物资本转移发生。但是，这一情况从未得到验证，因为德国同时引进了大量的货币资本，足以抵消重建赔款可能引起的任何影响。

参考文献

Caves，Richard E.，and Ronald W. Jones. *World Trade and Payments*. Boston：Little，Brown，1986. 本书可能是当代论述得最为清晰的国际贸易理论教科书，其中第22章关于转移支付问题的论述非常全面且通俗易懂。

Keynes，J. M. "The German Transfer Problem." In *Readings in the Theory of International Trade*，edited by Howard S. Ellis. Philadelphia：Blakeston，1949. 凯恩斯的论文和下面提到的伯蒂尔·俄林的论文是关于资本转移实际效果的权威性文章。

Ohlin，Bertil. "The Reparation Problem，A Discussion." In *Readings in the Theory of International Trade*，edited by Howad S. Ellis. Philadelphia：Blakeston，1949. 与上述约翰·梅纳德·凯恩斯的论文是姊妹篇。

Samuelson，Paul A. "The Transfer Problem and Transport Costs：The Terms of Trade When Impediments are Absent." *Economic Journal 62*（June，1952）：278-304. 对转移支付进行了更为全面的分析，得出的结论是没有更好的方法来判别转移支付如何影响贸易条件。

Schumpeter，Joseph. *History of Economic Analysis*. New York：Oxford University Press，1954. 本书在第3部分第7章非常全面地论述了亨利·桑顿在这个主题上所做的初期工作。主要参阅第5节。

Viner，Jacob. *Studies in the Theory of International Trade*. New York ：Harper & Bros.，1937. 维纳（Viner）在文章中比较了亨利·桑顿、大卫·李嘉图（David Ricardo）、约翰·惠特利（John Wheatley）、托马斯·图克（Thomas Tooke）和其他人在金银本位的争论和英国货币主义争论方面的相关著作。

互参条目

Balance of Payments，国际收支平衡表；The Bullionist Controversy，重金主义论争；Capital Flows：International，国际资本流动；Gold and the Gold Standard，黄金和金本位；International Indebtedness，国际债务；International Trade：A Theoretical Overview，国际贸易：理论综述；Investment：Foreign 对外投资。

彼得·弗雷沃特（Peter Frevert）著
王 维 译
李 强 校

TYPES OF TRANSFERS
转移支付类型

1577 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政

转移支付是一个经济体内资源再分配的一种方法，和私人交易不同，它与经常发生的货币兑换、商品或服务交换无关。支付的形式可以是现金或其他非现金物品。第二次世界大战后，转移支付已经成为美国联邦政府支出中最多和增长最快的一项。

主要术语

非现金转移支付（IN-KIND TRANSFERS）：现金形式之外的转移支付。

资产调查津贴（MEANS-TESTED BENEFITS）：根据一定的收入标准决定是否具有享受津贴的资格。

税式支出（TAX EXPENDITURE）：税收漏洞或隐性的政府对个人的支出，源于从应税收入中扣除或排除某些项目。

综　述

转移支付是将资源转移给接受方，而不需要接受方同时提供相应的商品或劳务。与主要参与者是买方和卖方的私人交换不同，转移支付的主要交易者是捐赠者和受赠者。私人之间或组织机构之间——无论是国内的还是国际的——均可发生转移支付。国际转移支付，无论是私人间的还是政府机构间的，都称为单方面转移。政府支付的净利息被认为是转移支付，因为对它的支付不是为了获取当前的商品和劳务。这种把政府的利息支出看成转移支付的观点是有争议的。支持这种观点的一个主要论据认为政府利息只与以前的支出有关（例如战争债务），而以前的支出与当前的生产无关。认为税式支出或隐性的各种政府支出不是转移支付的观点也是有争议的，因为这些支出与那些直接的转移支付所产生的效果是相似的。

发生转移支付的原因有很多。广义的社会公平包括减少收入不平等、促进经济增长、维持社会稳定及改善社会和政治环境。根据其期望达到的目的来分析特定的转移支付采取的形式，特别是在考察政府向私人转移支付的时候，是很有帮助的。

在一国的收入账户中，通常涉及政府对本国人的转移支付、对商业的转移支付和对外国人的转移支付。其中政府对本国人的转移支付占全部对内转移支付的大部分，1987 年，美国的这一数字是 5 206 亿美元，占对国内转移支付总量的 95%。其中，联邦政府对个人的转移是 4 020亿美元，其余部分来自州和地方政府。这些转移支付主要是为了减少收入损失或异常的支出费用给生活带来的不安定，比如医疗费用。在美国，出于这样的目的针对个人的转移支付包括社会保障支出（Social Security payments）、失业保险、退伍军人福利和食品券。对商业的转移支付包括很多种类，例如，坏账补贴、给非营利组织的礼品、造成个人受伤的汽车责任支付和没有破获的偷窃案导致的损失。1987 年，美国对商业的转移支付占国内转移支付总量的 5%，总计 1 281 亿美元。（原文如此，疑计算有误——译者注。）对外国人的转移支付按来源可分为来自政府的转移支付和来自私人的转移支付。不考虑美国政府对外国人的利息支付，1987 年，政府向国外转移支付 121 亿美

元，私人向国外净转移支付13亿美元。1987年，美国政府对美国人的净利息支付是1384亿美元，对国外的净利息支付是241亿美元。

因为广义的转移支付包括的内容是相当广泛的，所以可进一步把政府转移支付分为六项福利。根据联合国对政府功能的分类，这六项福利包括疾病、生育或暂时伤残保障，政府职员福利养老金方案和老人、残疾人或遗属福利，失业救济金，家庭和儿童津贴福利，其他社会保险福利，福利津贴。这种分类彼此间的界限并不清晰，不同国家可能将某种相似的福利划入不同的类别。在美国，联邦预算把大部分转移支付划分为四类，它们包括收入保障，教育、培训、就业和社会服务，健康，退伍军人福利和服务。

1578

在福利的这些分类中，转移支付根据援助的形式和条件可进一步加以分类。援助可以采取现金形式或非现金形式，援助的依据可以是资产水平，也可以与之无关。资产调查津贴发放之前要对津贴受领者进行财富或收入水平的调查，以确定他是否有享受援助的资格。这些援助计划是专门针对贫困个人和家庭的。失依儿童家庭补助（AFDC）是资产调查津贴中现金支出最多的一项。不需要进行资产调查的援助计划根据受领者的年龄、身体残疾情况或就业状况确定其是否有享受援助的资格。在美国，这种不需要进行资产调查的最大的援助计划为社会保障，或老年人、遗属和残疾人保险计划（OASDI）。

是否有享受援助的资格最通常的标准基于以前的就业状况。与以前的工资和就业期限相关的支付被称为社会保险福利。在美国，社会保障、公共退休计划和失业救济金都被划分在社会保险这一类下。20世纪80年代，社会保险支出占据了全部联邦社会福利支出的几乎一半。

无须资产调查的现金援助计划被认为是“白赚”的福利，主要针对的是中产阶级。在美国，这些支出包括社会保障、铁路退休金、失业救济金、工伤补贴、联邦平民雇员（与军人、警察相对——译者注）退休金、退伍军人养老金和补贴。需要进行资产调查的现金援助计划支出或与收入相关的援助计划和不需进行资产调查的现金援助计划之间相关性较小。美国主要的基于资产调查的现金支出包括对老年人的补充保障收入（SSI）、AFDC援助和州政府的普遍性援助。

美国社会福利计划的一个特征是对穷人的援助计划主要采取各种非现金形式，提供直接的服务或用于对食品、住房、健康和社会服务进行支付的手段。这种非现金转移支付包括医疗补助、食品券、学校午餐计划和公共住房。

总之，以非现金形式对穷人进行转移支付是由于考虑到现金支付具有助长懒惰的作用和担心穷人会浪费他们的福利支票。所有和收益负相关的转移支付，例如，救济金，都会产生经济效率成本。本质上，这样的转移支付改变了个人的劳动/闲暇选择，减少了对工作的激励，因为每赚得一美元，得到的福利相应就要减少一美元。如果把转移支付看成负的税收，供给学派减少边际税率的经济观点中也有相似的效率问题。

在估计转移支付对减少贫困的作用时，有趣的一点是美国医疗福利占了非现金转移支付的80%以上。如果把这些计划中健康保险的总值看成收入的组成部分，那么，转移后的收入大幅度增加了，同时带来了相应的贫困的减少。在估计非现金转移支付在消除贫困方面的效果时，一个相关的问题是怎样合适地确定它们的价值。目前，人们提出了三种方法。第一种方法以非现金转移支付的市场价值定价，市场价值等于在私人市场上购买相应商品和劳务的价格。例如，食品券的面值或医疗保险的价值。第二种方法是衡量现金的等价价值，它是使受领者达到非现金转移支付带来的福利水平所需的现金数量。这个价值一般低于第一种方法计算的结果，它反映了接受者个人对福利的评价。因为第二种方法依赖于受领人的主观评价，所以执行起来较困难。第三种方法是贫困预算份额的方法，针对处于或接近贫困线的人们，把食物、住房及医疗转移支付的价值限制在收入的一定比例上。它假设多于这一数量的非现金转移支付与贫困身份是不相称的。与市场价值方法比较，后两种方法倾向于削弱依赖于非现

金转移支付的政府援助计划消除贫困的作用。

应　用

各种不同类型的转移支付构成了政府支出的一个大的组成部分，而且是第二次世界大战后增长最快的预算项目。大部分联邦计划是在罗斯福新政时开始的，当时美国正处于经济大萧条时期。在这之前，社会福利是州、地方和私人转移支付的混合。转移支付的基本目标包括减少收入损失带来的生活不安定、降低医疗支出等非正常的巨额支出给生活的影响和减少收入贫困。

1579

1935 年，富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）总统签署了最初的《社会保障法案》（The Security Act），它包括了退休福利条款。1939 年进一步规定了对未自立者和遗属的福利，1956 年进一步规定了对残疾人的福利，1958 年又进一步规定了对伤残工人中不能自立者的福利。《社会保障法案》也规定了对儿童的福利和对妇女儿童的健康服务。社会保障就是我们现在所知的老年人、遗属和残疾人保险计划（OASDI）。

在 20 世纪 50 年代和 60 年代期间，用于社会福利的政府支出稳定增长。增加的支出大部分被联邦政府用于教育、医疗和公共福利。20 世纪 60 年代，向贫困宣战的目的是为了向穷人提供教育，培训其职业技能以提升他们对经济前景的预期。随着向贫困宣战运动的进行和林登·B·约翰逊（Lyndon B. Johnson）总统的"伟大社会"纲领的执行，出现了许多新的非现金计划。这些计划包括社区行动计划、对穷人的法律服务、成人教育、就业工作团（the Job Corps）、开端计划（Project Head Start）和上进计划（Upward Bound）。就全部支出而言，与主要的医疗计划，即对老年人的医疗保险和对穷人的医疗保险相比，教育和福利计划规模相对小。1966 年，也就是医疗保险计划执行的第一年，超过 1 900 万的人口，即接近 10%的平民人口参加了这个计划。

20 世纪 70 年代早期，尽管对已经存在的计划的支出仍在增长，但制定的各种新计划均已被稳定地执行。社会保险支出增长的一个主要原因是通货膨胀和医疗保障的消费者价格指数大幅提高。1965 年，所有社会福利支出总计 771 亿美元，是美国国民生产总值（GNP）的 11.5%，占全部政府支出的 42.4%。到 1985 年，社会福利支出达 7 370 亿美元，是美国国民生产总值的 18.6%，占政府支出的 52.2%。1985 年，社会保险计划的支出超过 3 720 亿美元，占国民生产总值的 9.4%；其中用于健康支出为 1 750 亿美元（GNP 的 4.43%）；教育支出为 1 720 亿美元（占国民生产总值的 4.34%）。

1988 年主要援助计划的福利支出和接受者的构成如下：向 2 730 万接受者支出了 1 954 亿美元的老年人和遗属保险福利支出；向 710 万接受者支出了 217 亿美元的残疾人保险；向 450 万接受者支出了 138 亿美元的补充保障收入；向 7 000 万接受者支出了 865 亿美元的医疗保险福利支出；向 2 290 万接受者支出了 487 亿美元的医疗补助；向 1 100 万接受者支出了 164 亿美元的 AFDC；向 1 860 万接受者支出 112 亿美元的食品券。

与其他工业化国家相比，美国人均社会福利支出总的来说是较少的。1984 年，荷兰的政府对家庭的社会保障和福利转移支付是国内生产总值（GDP）的 22.5%，而瑞典、法国、英国、加拿大和美国的这一数字分别为 17.5%、20.3%、11.6%、10.3% 和 8.8%。1984 年，20 个经济合作与发展组织（OECD）工业化国家的国际平均值是 13.2%。美国的 OASDI 占全部社会保险和福利支出的 83.5%，而荷兰、瑞典、法国、英国和加拿大的这一数字分别是 48.5%、63.7%、61.7%、60.2% 和 52.5%。OECD20 个国家的国际平均值是 68.3%。这些数字说明上述各国最大份额的福利支出均用于老年人，而美国对老年人的福利支出份额比其他工业化国家更大。

比较美国和欧洲国家的转移支付，有很多不同。主要有：第一，欧洲国家的转移支付体系比美国早很多，社会保险机构在 19 世纪末就正式成立了，比美国 1935 年的《社会保障法案》早很多。第二，欧洲国家自第二次世界大

战后扩大了政府的社会作用，而美国却通过对福利收入给予税收优惠和允许福利待遇通过劳资双方集体协商确定，以鼓励雇主发挥社会作用。第二，美国规避了家庭支持机制——一些组织把它看成对私有权和宗教选择权的侵犯，也有人把它看成是对个人主义的侵害。

1580

相关内容

家庭间或慈善性转移支付一直是经济生活的一个方面。政府转移支付计划作为影响收入再分配的最主要的方式出现的同时，封建经济制度也正在向商品经济转变。作为这种转变的一部分，随着人口从乡村转移到城市，根本性的社会变革发生了。在英国和西欧国家，产生了一系列与福利相关的改革和应对工业改革中出现的缺乏经济安全感问题的尝试。

英国最早的解决穷人问题的法律不是出于慈善的目的，而是为了调节工资并阻止劳动力的流动。黑死病之后，早在 14 世纪，英国经历了一次长期的劳动力短缺。工资控制立法被写入 1351 年的《劳工法令》（The Statute of Labourers）中。1388 年又出台了《穷人法律条令》（The Poor Law Act），严厉处罚四处寻找工作的工人。到 1536 年，对无资格劳动的穷人的态度变得更为敏感，州政府开始为提供福利帮助而筹款，在各个不同的地方提供救济，并且有很多不同的福利形式。

1576 年的《救济穷人法案》（The Poor Relief Act）确立了以工作交换福利的计划（现在被称为工作福利计划），认为可以让穷人劳动，生产经济物品，并对他们的劳动提供报酬。与现代社会福利的资格要求类似，1601 年的《穷人法律条令》对穷人进行了区别，并相应提出了不同的救济方式。这一法令为无体力劳动的穷人（老年人、慢性病病人、盲人、精神失常的人）提供住处收容他们。有劳动能力的穷人被送到改造厂或工厂。需要救济的孩子们被送到工厂学习一门技能，以便他们能成为私人劳动力。

在那段时期，殖民地的美国人的救济方式是英国体制的一个缩影。但在对穷人减税和以优惠价格提供食品和衣物方面的救济被扩大了。在美国，由于人口稀少且主要在乡村，经济援助不是一个主要的社会问题。

17 世纪末，英国的穷人法律中规定的工作计划显然不能将有劳动能力的穷人全部吸收进工业劳动力之中。早期的重商主义者认为低收入阶级的出现会带来经济的繁荣，因为他们的存在具有激励效应，这一观点在 18 世纪遭到质疑。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus，1766—1834）和大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）在著作中指出穷人法律代表了被误导的社会政策。这些经济学家倡导摈弃救济措施和国家干预。改革穷人法律的运动在 1834 年的《穷人法律报告》（*The Poor Law Report*）中达到了高潮，这一报告是在纳骚·西尼尔（Nassau Senior）和埃德温·查德威克（Edwin Chadwick）的指导下完成的。在这段时期，英国经历了一系列的金融危机，包括 1830 年的金融暴动。社会福利改革被看成一种实现社会稳定的方法。报告指出穷人法律干扰了自由的市场决定工资和就业的机制，并建议提供基本生存津贴福利、取消户外工作的计划和实行集中管理。1834 年的《改革法案》（The Reform Act）采纳了这些建议，开启了国家行政控制巨额收入转移计划的新时期，一个世纪后，这种形式被美国所采纳。

参考文献

Danziger, Sheldon H., and Kent E. Portney, eds. *The Distributional Impacts of Public Policies*. New York: St. Martin's Press, 1998. 一本非常易懂的论文集，考察了美国的政府计划对来自不同的收入阶层、地理区域、利益团体、种族、性别的人们的帮助情况。

Lampman, Robert J. *Social Welfare Spending: Accounting for Changes from 1950 to 1978*. Orlando, Fla.: Academic Press, 1984. 一本非常好的书，追溯了美国社会保障政策的历史，并用成本—收益分析的方法探讨了它的成功之处。介绍了一种被称为二级消费

者收入的核算框架，对于分析政府收入再分配计划的效果非常有用。

Mencher，Samuel. *Poor Law to Poverty Program：Economic Security Policy in Britain* 1581 *and the United States*. Pittsburgh：University of Pittsburgh Press，1967. 本书对社会福利做了历史性的回顾，描述了如何根据广泛的社会和经济条件制定和实施主要的政府计划。

Moon，Marilyn，ed. *Economic Transfers in the United States*. Chicago：University of Chicago Press，1984. 是一本由经济学家们以较高的水平编辑的论文集，书中批判性地考察了转移支付的度量方法及它对经济福利水平和分配的影响。

Tullock，Gordon.. *The Economics of Wealth and Poverty*. New York：New York University Press，1986. 本书以批判性的眼光评价了转移支付。与将转移支付看成减少贫困的方法的观点相反，本书认为大部分转移支付是为中产阶级和政治官僚的利益服务的。

United States. Social Security Administration. *Social Security Bulletin：Annual Statistical Supplement*. Washington，D. C.：Government Printing Office，1955— 是关于美国福利和社会保险的全面的信息总汇，包括数据、图表和表格。书中叙述了主要计划的历史发展，着重介绍了影响福利的立法变化。

互参条目

Built-In Stabilizers，内在稳定器；Goods Public vs. Private，公共产品和私人产品；Income Inequality，收入不平等；Poverty，贫穷；Public Choice，公共选择；Social Security，社会保障；Welfare Economics，福利经济学；The Welfare State，福利国家。

理查德·福尔斯（Richard Fowles）著
王 维 译
李 强 校

UNCERTAINTY
不确定性

 经济学类别：一般经济学
研究领域：经济理论

不确定性是指经济决策者不能准确地预言任何事件或行动的结果。在市场环境下，不确定性被认为是极端重要的，例如，在保险和金融市场，并且，对于愿意承担风险的企业家而言，它被认为是利润的来源。

主要术语

精算值（ACTUARIAL VALUE）：一个事件的期望值。

蛛网模型（COBWEB MOEDL）：一个市场模型，在此模型下，供给者假设下一期的价格水平与当前的价格水平相同。

预期（EXPECTATION）：经济人对变量将来的值进行的估计。

期望值（EXPECTED VALUE）：把一个事件的各个结果用它们发生的概率加权相加所得的值；掷骰子的期望值是3.5。

边际效用（MARGINAL UTILITY）：新增加的一单位商品所带来的效用的增加。

风险（RISK）：每种可能结果的发生都与一定的概率相联系的情况。

效用（UTILITY）：对一个人享有的快乐和满意程度的衡量。

综　述

早期的一种对不确定性和风险的区别的认识是由弗兰克·H·奈特（Frank H. Knight，1885—1962）在1921年提出的。他用不确定性描述任何一个结果发生的可能性都不清楚的情形。这里隐含着不仅发生哪个结果不可预知，而且各个结果发生的概率也是未知的。所以，不确定性描述的是一种“全然不知”的情况。而风险描述的是这样一种情形，其中虽然事先不知道最终结果，但是结果发生的可能性与概率相联系；这些概率或者是客观的（基于历史数据）或者是主观的（基于个人的想法）。例如，奈特说，在生产香槟的过程中，瓶子的爆炸不包含不确定性，因为一个稳定且已知的比例数不可避免地会爆炸。不确定性和风险的这一区别的重要性在于可把事件根据它们能否经得起逻辑分析而分为两类。后来在使用这两个术语时，奈特的定义并没有被严格地坚持下来，所以在经济学著作中必须根据上下文来判别不确定性的确切含义。

奈特还通过说明在经济人拥有关于现在和将来的确定信息的竞争性市场中不存在利润，将不确定性和风险与利润联系在了一起。取得利润的先决条件是变化和不确定性，并且假设企业主能正确地预期市场的发展方向。如果一个承担了风险的企业主由于事先以有利的成本引入了一种新产品或取得了生产性资源而获得了回报，奈特称这种回报为“利润”。

在经济学中，风险和不确定性的影响是极大的。一种对奈特的分析进行的拓展涉及价格离散现象：在同一地理位置上的一些商店怎么能够对同样的商品收取不同的价格？如果不存在不确定性并可以无成本地去任何商店，则可以推测没有人愿意支付除最低价格以外的任何价格。关于“无成本搜寻”的说明是非常重要的：搜寻是基于潜在购买者的不确定性；这种不确定性可能与价格、质量、有效性或其他特

性有关。搜寻的总体原则是它将一直进行直到从搜寻中获得的增加的收益刚好超过增加的成本。同样的逻辑可用于寻找工作的经济学分析中。

有时，会把商品区分为经济学家口中的经验商品和可检验商品。可检验商品质量的不确定性可通过对它的特性进行检测而使之降低，而检验商品的真实质量只能通过消费它而判定。保证人和保证书的存在将购买某种商品的一些风险和不确定性转移给商品的出售者。

不确定性影响着整个经济，将风险引入一般均衡模型后，经济学取得了重大的进展。一般均衡考察的是经济学中的各个市场都出清的情况。实际上，通过考察价格离散现象和搜寻理论，把不确定性引入一个已经很复杂的问题中是为了强调不确定性的影响和重要性。

1583

保险领域建立在风险的基础上。保险公司在一个很大的人口范围内分散某种灾难性风险，同时向每个人收取一个平均的保费，这种保费在保险统计上是不公平的（有利于保险公司）。如果保险客户厌恶风险，他们将愿意支付比他们损失的期望值更多的保费来规避不确定性。赌博也是基于风险的，不过这里的不确定性一般被看成一种令人愉快的娱乐，没有人是带着输钱的预期进入赌场的。

有人认为，正因为存在意见上的分歧才会产生赛马比赛。这一观点的形成源于信息的不对称。例如，两个人对某事件的认知程度（和不确定性）不同，就会发生信息不对称：如果某人正在出售一辆二手车，卖者可能知道它的真实质量，而潜在的购买者只有在购买后才能知道车的质量；或者，当一个工人申请一份工作时，他的同事可能了解这个人的工作能力，但除非公司雇用了他，否则公司是不能观察到他的工作能力的。当保险公司推销一份人寿保险单时，也存在不对称信息问题；保险公司得到的有关保险客户在某种特殊情况下过早死亡的可能性方面的信息，可能比这个客户本人少得多。

这些对信息掌握程度的差别的存在导致了两个问题：逆向选择和道德风险。逆向选择意味着如果保险公司出售某种保险单时，只是那些希望从保险单中获利的人才会购买它，那么因为高风险的个人最了解自己，所以保险公司发现它的保险单赔偿率比按人口平均计算的结果要高。上面提到的二手车问题也是这样。如果某人拥有一辆高质量的二手车，则他很可能拒绝以当前的二手车的市场价格出售它，而市场上出售的车都是“次车”。道德风险是指由保险而带来的非正常的动机。如果某人买了家庭财产保险，那他还有什么动机去保护他的房子免受火灾呢？保险的存在足以改变保单持有人的行为，从而影响某个事件客观的概率估计值。保险免责条款把一些与风险相关的成本转回到了保单持有人一方。

应　用

事实上，经济学的每个领域都在把对不确定性的分析纳入其分析之中后变得更加完善，并且经常带有深奥的含义。标准的新古典厂商理论的一个基本理论是固定成本不影响边际决策，因为固定或沉没成本不能通过经营控制，所以它们不应进入决策过程。如果一切因素是确定的，即使固定成本改变，一个公司的最优产出水平也不会改变；而当存在不确定性时，这个结论就不牢靠了。例如，一个钢铁厂如果因被查出污染环境而被处以固定数额的罚款，则罚款是一个固定值；然而，如果工厂的产量水平与污染程度相关，那么它被查出的概率、罚款额的大小将影响工厂的最优产出水平。因此，固定成本将影响边际决策。

除了在保险和搜寻方面的应用，不确定性也是证券市场的核心。一个人会在风险程度不同的资产上投资，从国库券（被认为是完全无风险）到垃圾债券。这里有一个权衡关系，即对资产的期望回报总体上随它的风险的上升而上升。资产组合的选择即选择最优的资产类型和资产数量而构成一个组合并对其投资。

在商品市场中，即期和远期的价格存在差别。农民在生产某种农产品的过程中不清楚他最终收获时可得到的产量和价格。任何指定时间的当时价格被称为“即期价格”。然而农民没

必要非要在即期市场上卖他的产品。相反，他们可以在将来的一天以事先商定的价格出售一定数量的农产品，这种价格被称为“远期价格”。农民通过事先签订合同减少他面对的不确定性，而这种远期合同的购买方就是众所周知的投机者，他们承担了风险，因为他们认为将来的即期价格会高出他们目前支付的远期价格，所以在将来出售会有利可图。这些价格上的差别反映了所涉及的风险。

博弈理论，涉及相互依赖的决策制定问题，已经越来越深入地将不确定性融入其分析中了。1584 任何策略的结果不仅取决于自己的行为，也取决于别人的行为。存在的不确定性的程度对一个人的最优决策行为有决定性的影响。

鉴于不确定性在经济学中的重要性，有关个人预期的假设至关重要。早期关于预期的假说集中在适应性机制上。如果一个经济人要预期价格水平，则他最好的估计是使用适应性的预期方法，即根据上次预期的错误来调整以前的价格水平预期。这种机制遇到的问题是它得出了某些非常不常见的行为，就像不稳定的蛛网模型中表现的那样。

理性预期假说替代了适应性方法。理性预期假说认为在有效信息下，人不会犯系统性错误；人在预期中会犯错，但他们不会一遍遍地重复同样的错误（像蛛网模型描述的那样）。这种假说支持了“你不能永远愚弄所有的人”的观点。贝叶斯分析强调随着有效信息的增多而调整预期，它考虑了“学习”的因素，并且在融入了风险和不确定性的经济学理论中应用得非常广泛。

最后，不确定性在经济学模型的经验实证中的重要性不能被忽视。数据不可能完美地符合理论，必须指明理论和事实的偏差的可接受的范围，并给出针对不确定性构建模型的方法。

相关内容

丹尼尔·伯努利（Daniel Bernoulli）在1738年的研究是对不确定性进行的最早的研究之一。他研究了被称为“圣彼得堡悖论”的问题，这是一种掷 n 次硬币的游戏。第一次掷，如果正面出现（1/2的概率），则游戏结束，游戏人可得到2美元；如果反面出现，则再掷硬币。第二次掷，如果正面出现（1/4的概率），则游戏结束，游戏人可得到4美元。第三次掷，如果正面出现（1/8的概率），则游戏结束，游戏人可得到8美元。这种游戏的精算值或期望值（把每种情况可得的收入与这种情况出现的概率相乘，再把各种情况的所得值相加）是无限大的，但是，正如伯努利所说的，任何理性的人愿意用10美元交换这场游戏。这里主要说明的是人们并非简单地将期望值最大化，他们也会考虑其他因素。如果随着人的富裕程度的增加，他对增加一定数量的收入的主观评价或这些收入给他带来的效用将会减少的话，那就可以解释人们为什么会以10美元交换这场游戏了。这一研究也解释了为什么某人愿意支付从保险统计角度来看不公平的保费率，而不愿意承担风险。货币或收入的边际效用递减是与风险厌恶相对应的。

著名数学家、哲学家弗兰克·P·拉姆齐（Frank P. Ramsey，1903—1930）和他的同事约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946）研究了期望效用（而不是期望值或精算值）最大化的一般应用。凯恩斯经常向拉姆齐提问题，结果，拉姆齐关于预期对不确定性的重要性的思想在凯恩斯的《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*，1936）一书中得到了很好的体现。1944年，约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann）和奥斯卡·摩根斯坦（Oskar Morgenstern）也各自发现并系统地阐述了拉姆齐的期望效用理论。期望效用理论也经常被称为冯·诺伊曼—摩根斯坦效用理论。莫里斯·阿莱斯（Maurice Allais）曾质疑人们是否真的最大化其期望效用（或者似乎是这样做的），怀疑冯·诺伊曼—摩根斯坦效用理论的可靠性。虽然实证上有一些矛盾，但是期望效用方法已经在现代经济理论主体中站稳了脚跟。

1948年，米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）和伦纳德·J·萨维奇（Leonard

J. Savage）提出了一种理论解释一个人为什么会同时赌博并购买保险。他的解释要求人的效用函数呈现某种特殊的形状。肯尼思·J·阿罗（Kenneth J. Arrow）和杰勒德·德布鲁（Gerard Debreu）在19世纪50年代和60年代的工作为把不确定性融入经济模型奠定了基础。把风险和不确定性引入经济学后，经济学理论更加完善并逐渐产生出了更为丰富和一般化的经济行为模型。

参考文献

Arrow, Kenneth J. *Aspects of the Theory of Risk -Bearing*. Helsinki: Yrjo Jahnssonin Saatio, 1965. 正式地将不确定性引入了经济模型，是开创性著作之一。最初它以讲稿的形式出现，所以非常易于理解并且涵盖了不确定性分析中的许多重要论题：风险偏好、风险厌恶、保险及不确定性在资源配置中的作用。

1585

——. *Essays in the Theory of Risk-Bearing*. San Francisco: Holden-Day, 1970. 此书通过对金融证券、创造性研究、公共投资、福利经济、信息的价值和需求等问题的分析扩展了作者在不确定性方面所做的早期工作。相比其第一本著作，本书更加正式和理论化。

Batra, Raveendra N. *The Pure Theory of International Trade Under Uncertainty*. London: Macmillan, 1975. 巴特拉（Batra）把不确定性引入了标准的赫克歇尔—俄林（Heckscher-Ohlin）模型，扩展了贸易理论。阅读此书需要对国际贸易理论有一定的了解。

Borch, Karl. *The Economics of Uncertainty*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1968. 一份出色的综述，介绍了不确定性与经济相关的多个方面。涉及的主题包括：预期效用最大化、投资组合选择、不确定性下的市场均衡和博弈论。是对此感兴趣者不错的初级读本。

Diamond, Peter, and Michael Rothschild. *Uncertainty in Economics: Readings and Exercises*. Rev. ed. New York: Academic Press, 1989. 这套读物是根据几本学术性经济期刊编辑而成，其中收集了许多论述经济学中不确定性的经典文章。章节包括个体静态选择、静态一般均衡和动态模型。书中也包括一些习题。此书中的不同文章在技术复杂性方面差异很大，所以不适合初学者。

Hey, John D. *Uncertainty in Microeconomics*. New York: New York University Press, 1979. 以微观经济学的传统领域（消费者、厂商和市场模型）为论述中心，作者极为全面地综述了论述经济学中不确定性的相关著作。虽然与麦肯纳（C. J. McKenna）的著作相比，此书在技术的使用方面指导性不强，但它对已完成的和正在进行的研究的方向做了全面的综述。非常通俗易懂，特别适合非专业人士。

Hey, Hohn D., and Peter J. Lambert. *Surveys in the Economics of Uncertainty*. New York: Basil Blackwell, 1987. 关于个人选择、委托代理、劳动合同及逃税等问题的文章汇编。

Knight, Frank H. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston: Houghton Mifflin, 1921. 在第一本明确区分风险和不确定性的著作中，奈特提出了他的理论，认为利润是缺乏完美预测的结果。

McKenna, C. J. *The Economics of Uncertainty*. New York: Oxford University Press, 1986. 当把不确定性应用于效用理论、厂商理论、期货市场、储蓄行为、保险、信号效应和搜寻理论时，能非常好地说明不确定性的作用。尽管熟悉微积分的知识对于研究不确定性是有帮助的，如果想掌握不确定性研究中所使用的方法，这本书便是极好的介绍性著作。

Stigler, Gorge J. "The Economics of Information." *Journal of Political Economy* 69, no. 3 (1961): 213-225. 此文使用了搜寻理论，是关于信息——与不确定性相对——的重要性的经典文章。

互参条目

Bayesian Inference，贝叶斯推断；Contin-

uous-Time Stochastic Models，连续时间随机模型；Entrepreneurs and Entrepreneurial Behavior，企业家和企业家行为；Expectations，预期；Portfolio Theory，资产组合理论；Profit and Profit Theory 利润和利润理论；Risk，风险；Spot and Forward Markets，即期和远期市场。

蒂莫西·M·韦瑟斯
(Timothy M. Weithers) 著
王 维 译
李 强 校

UNDERGROUND ECONOMIES
地下经济

1586 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济制度

地下经济由产生收入但隐瞒情况或逃避政府和公共审查的活动组成。

主要术语

未登记就业（OFF-THE-BOOKS EMPLOYMENT）：没有被相关政府机关记录或没有向相关政府机构申报的工人的就业。

正规经济（REGULAR ECONOMY）：官方有记录的经济活动，不但经济活动本身合法，而且活动进行的方式也符合税法和政府的规章制度。

逃税（TAX EVASION）：通过非法或欺诈的方法减少应缴税额。

未入账收入（UNRECORDED INCOME）：未被记入国民生产总值等官方国民收入度量指标中的经济收入。

未申报的应税收入（UNREPORTED TAXABLE INCOME）：依法应缴税却未在税务机关登记的收入。

综　述

地下经济由产生收入但隐瞒情况或逃避政府和公共审查的活动组成。这些活动包括逃税，未登记就业，隐瞒收入所得以便获得福利或其他政府援助，贩毒、卖淫、传播色情制品等非法活动。其他用来描述这种现象的术语有“隐藏经济”、“非正规经济”、“黑色经济”、“阴影经济”和“非正式经济”。这些术语并非总是在与其精确含义完全一致的情况下使用，因此，一些定义把政治和经济机构没做具体规定的全部能产生收入的活动都包括在内。在这种情况下，经常使用“非正式经济”这一术语。其他定义主要强调的是未在国民收入或国民生产总值的官方统计中体现的商品和服务的市场交易。较狭义的定义是指未向税务机关申报的应税收入，把地下经济等同于逃税。根据所使用的定义，地下经济可以被看成非正规收入、未入账收入或未申报的应税收入的来源。大多数定义的共同点是地下经济的参与者故意向政府隐瞒他们的活动。地下经济活动通常被分为两类。

第一类地下经济活动所涉及的商品和服务本身就是非法的。这样的活动包括：非法赌博、卖淫、盗窃、行（受）贿、收取保护费或非法毒品交易等。这些活动的参与人设法隐瞒他们的活动以免受到警方的追查。参与这些活动的人不缴税，也不遵守政府的各项规章制度。然而，避免缴税和不遵守政府的规章制度并不是这些活动参与者的首要动机，而是他们对警方隐瞒非法活动的必然结果。

第二类地下经济活动本身是完全合法的，在正规经济中也常见到这些活动。例如，地下经济经常涉及服装制造、建筑、住房修葺、旅馆和饭店及电子等行业。参与者向政府隐瞒这些活动或是为了逃税，或是为了逃避政府制的针对这些行业的规章制度。这些规章制度可能包括最低工资法、移民限制、工作时间限制、福利和失业保险规定、夜间工作禁令、健康和职业安全标准、平等机会要求、对消费者和环境的规定和从业资格要求。这些经济活动中的逃税或逃避规章制度管制的行为是非法的，这些经济活动本身并不是非法的。对地下经济的

关注主要集中在这一类，而不是非法的经济活动那一类。

之所以地下经济被广泛地视为一个难题，有很多原因。第一，它导致了政府的税收损失。1587 根据美国国内税务署（The Internal Revenue Service）提供的数据，1981年美国由于纳税人不履行纳税义务而损失的收入是900亿美元。第二，地下经济把税负从不诚实的纳税人身上转移到诚实的纳税人身上，从而产生了税负分配的不平等。第三，参与地下经济的机会可能会把资源从更有生产效率的经济领域拉出。换言之，一些生产效率不高的活动可能变得更有吸引力，仅仅因为它们更容易欺瞒政府。例如，已有研究表明增长的地下经济可能带来经济中高技术部门的衰退。

另外，严重的地下经济的出现可能会使官方经济统计数字失去指导作用，导致用于宏观调控的经济政策发生失误。例如，由于没有包括地下经济涉及的经济活动，官方估计的经济增长和劳动参与率可能偏低而官方估计的失业率可能偏高。一些研究人员如埃德加·L·费戈（Edgar L. Feige）指出，很多以低增长和高失业为表现形式的不良经济形势可能在很大程度上是非现实的，仅仅是由于官方统计口径中忽略了地下经济。并且，地下经济的存在被一些人看成是对市民遵纪守法信念的侵蚀和对违反社会制度行为的鼓励。

另一方面，一些研究人员认为地下经济可能也会产生一些对社会有益的结果。特别是，它使一些经济上有生产效率的活动得以进行，否则，由于税收和规章制度，这些活动将不能进行，即地下经济也可能创造财富和增加就业机会，而这些机会在没有地下经济的情况下是不存在的。另外，还有人认为，地下经济通过为那些没有机会参与正规经济的人提供收入而成为社会和政治安全的控制阀。进而，一些人提出地下经济的存在可以用做对政府征税和制定规章制度权力的有效限制。

应 用

经济学家主要对地下经济规模的测算方法和地下经济存在的原因进行了研究。由于地下经济的隐蔽性，对它进行测算非常困难。但是，仍产生了很多方法用来测算它的规模。一种源于美国的方法是通过货币持有量的改变推断地下经济的规模。例如，在美国货币持有量与活期存款之比的上升反映了对现金而非支票账户形式的货币的需求的增加。一些人认为这种用于交易的现金的使用的增加就是地下经济规模扩大的证据。这种方法的一个变形是关注流通中的货币与测算出的国民生产总值（GNP）这两者关系的变化。在这种方法中，一般将官方国民生产总值的估计值与基于流通中货币量的国民生产总值的估计值相比较。

第二种方法产生于英国，它把根据税收报告得出的国民收入的估计值与根据家庭和工业支出调查得出的国民收入的估计值之差作为衡量地下经济规模的一个指标。第三种方法来自于意大利，它根据官方劳动参与率的下降推断地下经济的规模。它认为官方劳动参与率的降低反映了地下经济参与率的增加。也有方法尝试通过小企业的就业水平的改变来估计地下经济的发展趋势。这种方法认为对这些企业相对低的关注度，使它们更容易雇用未登记的临时劳动力，并相应地产生未入账收入和其他地下经济活动。

在美国，一种更直接的测算地下经济活动的方法是使用美国国内税务署收集的税收审计数据。作为纳税人履行纳税义务计量程序（Taxpayer Compliance Measurement Program）的一部分，美国国内税务署定期审计一些税收收入的随机样本用以确定未按税法履行纳税义务的程度。虽然美国国内税务署小心翼翼，声称纳税人未履行义务的数据并未提供一种测算地下经济的方法，但是至少是在未支付的收入税方面，这些数据还是被当做地下经济存在的1588证据。

通过上述方法测算所得的地下经济规模有很大的浮动范围。在美国，估计值的范围是国民生产总值的4%至33%。而且，通过上述测算方法可能得到的地下经济相对规模随时间变化的趋势完全不同。例如，美国使用货币供给数据得到的估计值显示，美国的地下经济规模

正日益扩大，而根据国民收入估计值差异得到的结论却表明了相反的趋势。

在地下经济存在的原因方面，经济学家已经提出了一些理论模型，主要讨论的是税收执行变量——包括被查处的可能性、处罚的水平——及税率。参与地下经济，特别是逃税被看做为获取基于被查处的可能性和后果的额外收入的一种赌博形式。多数简单的模型预测低的被查处的可能性和数量较少的罚款会鼓励逃税。税率对逃税的影响是模糊不清的，一些模型表明高税率鼓励了逃税，而另一些模型则得到相反或没有影响的结论。然而，已经有非常多的推测认为较高的税率是地下经济增长的一个原因。

其他研究者提出了社会学和哲学上的理论，认为逃税的原因更为复杂。对纳税人的调查研究和对人类主体逃税决策的实验模拟研究确认了税收执行变量的重要性。这种研究也指出了人们对履行纳税义务的社会准则的认知程度也是决定逃税程度的重要因素。许多研究指出逃税行为被朋友和熟人了解并接受是刺激人们做出逃税决策的重要因素。另外，一些研究表明对税收制度的态度，特别是对税收公正性的看法可能影响到逃税。但是，也有人质疑研究逃税行为时调查和实验的有效性，对这些论据的使用仍然是有争议的。

一种对地下经济略有不同的解释把它归因于各国和全球经济的根本性改变。有人认为这些改变已经导致了正规经济中就业的减少。对这些改变的性质有很多不同的看法。一些经济学家认为彻底的工业化产生了劳动力剩余，另一些经济学家则强调工作性质的日益专业化和职业化导致了就业壁垒。还有人认为经济萧条和第三世界国家竞争力的增强迫使企业寻找更灵活的劳动力，包括使用工资低且工作时间长的压榨劳工的制度、在家工作和地下经济活动。很多经济学家都认同地下经济是对正规经济中缺少工作机会的反应。在美国，用来支持这种观点的实验论据主要来自对底特律、迈阿密、洛杉矶等不同地域的城市社区中的厂商和工人的采访。然而，这种观点的批评家指出当正规经济中失业率很高时，对由地下经济生产的商品和劳务的需求将会减少。从而，地下经济吸收正规部门失业工人的能力可能会受到限制。

相关内容

地下经济的历史可能和政府本身一样悠久。只要政府制定了针对经济活动的规章制度，并对其征税，就总会有人设法规避这些规章制度的约束和逃税。由于各种原因，地下经济也是一种普遍的现象。无论发达国家还是发展中国家，无论资本主义国家还是社会主义国家，都有关于地下经济的记载。地下经济的增加是否与正规经济有关是个有争议的问题。然而，一个广为认同的观点是，这是一个比以前设想的更为严重的现象。

对地下经济的研究开始于20世纪，大多数关于这方面的著作产生于20世纪70年代中期。对地下经济的研究兴趣源于对很多不同问题的关注。第一，有事实和统计上的证据证明地下经济侵犯了税法的权威。有人担心，由于美国的收入税制度主要依靠人们自觉遵守，地下经济可能使这种制度陷入困境。第二，很多国家对重的税负和规章制度对经济活动影响的关注唤起了人们对政府政策和地下经济活动关系的研究兴趣。第三，对宏观经济政策有效性的关注使一些人质疑在忽略了地下经济的情况下，官方对经济活动规模的测算能否为经济提供可信赖的指标。第四，发达的工业化国家有报告指出非正式的各种经济活动的繁荣通常是与经济发展的早期阶段相联系的，例如，临时劳动力、压榨工人的工厂、家庭作坊。这些报告表示出了对劳动力剥削的关注。

1589

在可预见的将来，地下经济很可能仍是一种重要现象。它之所以在经济中长久存在是因为它为参与人提供了有效的、在一些情况下甚至是基本的收入来源，同时，也因为税收和法律的强制执行不是绝对的而总会存在一些漏洞。地下经济已经进入经济研究的很多方面，包括税收、劳动力市场、宏观经济政策、经济发展。所以，地下经济将是经济学家和其他研究者一直感兴趣的研究领域。

参考文献

Feige, Edgar L., ed. *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*. New York: Cambridge University Press, 1989. 这是一本关于地下经济的定义、测算及内涵方面的论文集。其中的许多文章集中论述了由于地下经济的存在而给公共政策造成的信息问题。

Gaertner, Wulf, and Alois Wenig, eds. *The Economics of the Shadow Economy*. New York: Springer-Verlag, 1985. 一本通过收集整理国际会议论文而成的关于地下经济的论文集。书中探讨了地下经济的定义、地下经济和正规经济的关系、参与地下经济的潜在动机和政府政策的效果等问题。包括理论性和经验性的研究。书中一些论文的专业性较强，但是大部分内容对于一般的学术听众还是容易接受的。

Mattera, Philip. *Off the Books: The Rise of the Underground Economy*. New York: St. Martin's Press, 1985. 关于地下经济的简明且富有争论性的论述。作者努力揭示了地下经济给更大规模的经济所带来的改变，认为地下经济有值得放松管制并开发利用的方面，这使政策制定者处于两难境地。适合一般读者阅读。

Portes, Alefandro, Manuel Castells, and Lauren A. Benton, eds. *The Informal Economy: Studies In Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1989. 一本论文集，其中的文章对现存的关于非正式经济的文献做出了评论，介绍了从许多国家很多实例中得出的研究结果，分析了公共政策的内涵。这本书基于对很多领域的研究，在论述非正式经济活动在多种环境下的特征和范围方面，是最为详尽的著作之一。书中也讨论了在资本主义经济结构调整过程中非正式经济的作用。

Tanzi, Vito, ed. *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1982. 一本论文集，收集了很多以前在别处发表的重要论文。主要论述的是测算地下经济的不同方法。其中包括了很多国家对地下经济的研究情况。

互参条目

Dual Economies，二元经济；Gross National Product: Real and Nominal，实际国民生产总值和名义国民生产总值；Types of Income，收入类型；Regulation and Deregulation，管制和放松管制；Tax Revenue，税收收入。

迈克尔·W·斯派塞 (Michael W. Spicer) 著
王　维　译
李　强　校

UNDEVELOPED AND UNDERDEVELOPED COUNTRIES
不发达和欠发达国家

经济学类别：增长和发展
研究领域：经济增长、发展与计划

不发达和欠发达国家是那些缺少鼓励现代技术创新和应用的制度结构和知识框架的国家。在这些国家中，人均收入水平以及根据一些与生活质量相关的经济、社会和政治指标定义的生活水平都长期保持在较低水平。这些国家对第二次世界大战后世界经济秩序以及国际资源分配格局的形成具有重要的影响。

主要术语

绝对贫困（ABSOLUTE POVERTY）：是一种人们只能满足衣、食、住等最基本的生存需要，维持最低生活水平的状态。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT, GNP）：通常是指在一年内由本国居民生产的全部国内和国外产出。

制度（INSTITUTIONS）：是社会上影响人们技术上相互作用以及影响物质世界和非物质世界的习惯性的信仰和实践。

较不发达国家（LESS DEVELOPED COUNTRIES, LDCs）：联合国规定的年人均国民生产总值小于或等于200美元的国家，是发展中国家中最为贫穷的部分。

生活水平（LEVEL OF LIVING）：个体或社会团体可以得到的物质（衣、食、住）或精神需求满足的程度。

新兴工业化国家（NEWLY INDUSTRIALIZED COUNTRIES, NICs）：那些拥有相对先进的经济发展水平的国家，其不断发展的工业部门较好地融入了国际贸易、金融和投资体系。

人均收入（PER-CAPITA INCOME）：由国民生产总值除以总人口数所得；一般是用来衡量经济发展和生活水平的指标。

生活质量指数（PHYSICAL QUALITY OF LIFE INDEX, PQLI）：是衡量发展中国家满足人们最基本需要的情况的重要指标，包括婴儿成活率、预期寿命和基本文化水平；在衡量发展中国家发展状况方面同人均收入指标一样重要。

技术（TECHNOLOGY）：是人类解决问题的能力，以及应用思想来改变物质和非物质世界的能力。

综　述

不发达和欠发达国家是那些缺少鼓励现代技术的创新和应用的制度结构和知识框架的国家。在这些国家中，（与发达国家相比）生活水平长期保持在较低的水平，由此带来了绝对贫困、低人均收入、低经济增长率、低消费水平、医疗卫生服务的匮乏、高死亡率、高出生率、脆弱性和对外国的依赖性，以及用于满足人们基本需求的有限的自由。不发达和欠发达国家有很多，1990年为143个，对它们的这种地位的确定对第二次世界大战后全球经济格局的形成，以及国际秩序中强调的社会、文化、经济和政治标准的表述都有着重要的影响。

不发达和欠发达国家的概念自20世纪40年代以来经历了根本的转变，这是由于发展这

一观念发生了变化，贫国富国的意识和立场也逐渐强化。大多数被划入落后和不发达国家行列的国家以前都曾是西方列强的殖民地，它们之中很多直到独立才获得国家主权。到了20世纪40年代，国际上开始了风起云涌的独立运动，世界主导力量急需寻找一个同以前殖民地紧密联系的新称谓，于是国际上称这些国家为不发达和欠发达国家。当时，战后国际组织十分清楚，这些新建的国家缺乏借以在变化的现代世界秩序进行竞争的基础设施、制度和生活水平。

不发达和欠发达国家的古典经济学概念可以追溯到20世纪五六十年代的经济增长理论。创立这些理论的阿瑟·刘易斯（Arthur Lewis）、古斯塔夫·拉尼斯（Gustav Ranis）和约翰·C·H·费（John C. H. Fei）等经济学家，将经济发展等同于人均收入的增长，并把经济分成由现代部门和传统非正式部门组成的二元结构（不同的经济学家有不同的分类方法，有的分为资本主义和非资本主义两部分，有的分为飞地和腹地，还有的分成工业部门和农业部门）。在这个模型下，不发达和欠发达国家是那些现代经济部门薄弱、产出低和资本积累有限的国家。根据这一理论，经济中的两部门分别代表两种不同的文化传统，现代经济部门建立在理性展望的基础之上，而传统部门则受不科学的价值方法的限制。因此，一开始被称为“落后”的不发达和欠发达国家，不仅在经济落后，而且在文化上也落后。根据经济发展模型，不发达国家是那些没有经过像西方国家那样的发展历程的国家，这就意味它们应当遵循历史沿袭的分阶段发展理论，沿着西方国家的光辉发展历程前进。简而言之，现代化等同于西方化。

1591

制度主义经济学家如克拉伦斯·艾尔斯（Clarence Ayres，1891—1972）却认为，理解发展从而不发达国家这一概念的含义，不能脱离国家的制度框架和技术发展水平。根据制度主义经济学家的观点，现代化即允许一国使用技术的制度结构。许多研究经济发展的人试图建立一些适用于发展中国家的衡量国家科技能力的指标。这些制度经济学家，和后期的进化论人类学派一样，相信发展是一种进化过程，一国可以直接跃进更高的技术发展阶段而不需经历所有阶段。此外他们认为，与使用技术相关的现代化不应存在文化偏见，不发达和欠发达国家的文化绝不属于劣等文化。他们还认为科技在所有国家内都具有先进性，应用科技也不能带有种族偏见。

20世纪70年代，发展这一概念只与增长相联系，与之相对应，不发达和欠发达国家的标准也仅仅通过人均收入来衡量。70年代以来，这些观念发生了变化。主流经济学家和政治经济学家均指出，增长理论没有考虑导致这些国家欠发达的广泛的历史因素，也忽视了社会结构、行为方式，以及欠发达国家中比重最大的农村地区人口的生活方式。经济学家们相信，要理解欠发达的概念，不能割裂贫国富国之间的联系，也不能忽视富国对贫国的殖民统治，要用历史的眼光看待主要的经济发达国家同时期的发展状况。根据他们的观点，欠发达国家，不仅要从经济方面，而且还必须要从社会、政治和管理方面加以定义。

随着对欠发达概念争论的加剧和相关国家政治意识的加强，“不发达和欠发达国家”的概念逐渐为“发展中国家”和“较不发达国家”（LDCs）所代替，这表明了这些国家在不断发展，不再缺乏前面提到的基础设施。为了强调不发达国家发展的地理政治条件，以及它们囿于其历史上的和当时的地位而在国际上没有权利的事实，20世纪70年代，“第三世界”这一称谓开始流行起来。根据这一观点，“第三世界”与被称为“第一世界”的西方民主工业国家和被称为“第二世界”的共产主义工业化国家并称为三个世界。此外，人们越来越认识到，新的全球化经济中，发展中国家同发达国家有着共同的政治关系，于是“南北”一词也开始流行。“南北”一词来源于系统理论家，他们把世界分成中心（富裕的北半球国家）和边缘（贫穷的南半球国家）两部分，试图表明发展中国家完全隔绝于系统资源之外，它们的生活水平需要提高。

面对越来越多的对主流经济学增长理论的批判，为了明确定义发展中国家，增长理论开

始包含除了人均收入以外的标准。“公平的增长”成为普遍接受的用语，其他一些衡量欠发达的标准变得更加重要了，例如收入分配、绝对贫困、最低消费水平、消费流的特定构成、失业水平、经济的多样化程度，以及诸如婴儿死亡率、健康状况、预期寿命、文化水平等社会指标。生活质量指数（PQLI）是衡量较不发达国家对其人民最基本生活需要满足情况的标准，包括婴儿死亡率、预期寿命和基本文化水平等指标，它越来越为社会广泛接受。像斯里兰卡，尽管人均收入水平低，但生活质量指数高，这类国家就是那些发展迅速而不把眼光局限于增长的国家的典型。

1987 年联合国布伦特兰会议上题为“我们共同的未来”的报告，在一定程度上刺激了一场国际运动的发展。这场运动是 20 世纪 80 年代由未来主义者黑兹尔·亨德森（Hazel Henderson）发起的，旨在创立一系列更广泛的用于区分发达和发展中国家的新标准，这一系列标准考虑到了可持续的概念、非正规部门的经济贡献、民主价值和多元价值，以及贫国的独立自主。

应　用

联合国、经济发展和合作组织（OECD）、国际复兴开发银行（世界银行）等国际机构普遍将发展中国家单分为一类。发展中国家身份的认定和分类对世界经济和政治秩序有很重要的作用。它可以被用于决定官方国际援助的分配和享受特殊优惠贷款的资格，可以被用来影响像联合国一样的国际组织的盟约，可以被用以确定贸易条约和特许权，也可以据以给予投资者专门的刺激，如海外私人投资公司（OPIC）的投资保险，还可以被用于影响全球政治。

20 世纪 80 年代中期，联合国内有 143 个成员国组成了第三世界。1984 年，全世界所有国家的总生产总值超过了 125 000 亿美元，第三世界国家虽然拥有世界 76％的人口，但它们的生产总值只有 27 500 亿美元（仅占世界生产总值的 22％）。尽管发展中国家可根据其他一些指标加以划分，人均国民生产总值仍然是国际上普遍采用的划分标准。基于这一标准，联合国将第三世界国家分成三类：第一类为“最不发达国家”，是它们中最贫穷的国家；第二类为“发展中国家”，它们是非石油输出国；第三类为富裕的石油输出国家组织（OPEC）。经济发展和合作组织将第三世界国家分成：低收入国家（LICs），它们 1980 年的人均收入少于 600 美元，包括最不发达国家（LLDCs）；中等收入国家（MICs）；新兴工业化国家（NICs）；以及石油输出国家组织。世界银行将发展中国家分为“低收入经济体”、“中等收入经济体”和“中高等收入经济体”。低收入经济体中，以 1985 年为基期的人均实际国民生产总值小于或等于 1 600 美元。而中高等收入经济体中，以 1985 年为基期的人均实际国民生产总值在 1 600 美元到 8 000 美元之间。

1987 年，37 个国家被世界银行划入低收入经济体的范围。它们包括中国、印度、埃塞俄比亚、孟加拉国、布基纳法索、马里、不丹、莫桑比克、尼泊尔、马拉维、扎伊尔、缅甸、布隆迪、多哥、马达加斯加、尼日尔、贝宁、中非共和国、卢旺达、索马里、肯尼亚、坦桑尼亚、苏丹、海地、几内亚、塞拉利昂、塞内加尔、加纳、巴基斯坦、斯里兰卡、赞比亚、阿富汗、乍得、柬埔寨、老挝、乌干达和越南。根据世界银行统计，同年 36 个国家被划入中等收入经济体的范围，包括毛里塔尼亚、玻利维亚、莱索托、利比里亚、印度尼西亚、也门人民民主共和国、也门阿拉伯共和国、摩洛哥、菲律宾、埃及、象牙海岸、巴布亚新几内亚、津巴布韦、洪都拉斯、尼加拉瓜、多米尼加共和国、尼日利亚、泰国、喀麦隆、萨尔瓦多、博茨瓦纳、巴拉圭、牙买加、秘鲁、土耳其、毛里求斯、刚果人民共和国、厄瓜多尔、突尼斯、危地马拉、哥斯达黎加、哥伦比亚、智利、约旦、叙利亚和黎巴嫩。1987 年被世界银行列为中高等收入经济体的国家和地区有 23 个，包括巴西、乌拉圭、匈牙利、葡萄牙、马来西亚、南非、波兰、南斯拉夫、墨西哥、巴拿马、阿根廷、韩国、阿尔及利亚、委内瑞拉、希腊、以色列、特立尼达和多巴哥、香港、阿曼、新加坡、伊朗、伊拉克和罗马尼亚。巴西、希腊、

墨西哥和新加坡，除了被列为中高等收入经济体外，还被列入新兴工业化国家范围。

尽管关于发展中国家的分类系统多种多样，但它们还是有着共同的问题，例如普遍持久的绝对贫困、与发达国家相比较低的国民生产总值增长率、住房紧张、高失业率，以及过度悬殊的收入分配。它们的农业生产力低下甚至发展趋于停滞，城市与农村发展不均衡程度相当大并且日益加剧，健康和教育系统不完善。在这些国家中，预期寿命和预期工作年限很短（1984 年，最不发达国家的平均预期寿命仅为 49 岁，发展中国家为 57 岁，而发达国家达到 72 岁），婴儿死亡率居高不下（1984 年，最不发达国家中，每 1 000 个新生婴儿中有 124 个在满周岁之前死亡，这一数字在发展中国家为 18 个），而且它们还拥有很高的人口增长率。此外，发展中国家面临的问题还包括随着国际收支危机而恶化的债务问题和对发达国家在经济、技术和价值观上的依赖问题。发展中国家大都以农业生产为主，农业作为一种基本的经济活动，在劳动力构成和对国民生产总值的贡献上都居重要地位。另外，大部分发展中国家定位于为其前殖民统治者提供初级产品，而非发展第二产业（制造业）和第三产业（服务业）。

相关内容

通过追寻不发达和欠发达国家这一已不再流行的概念及其区分标准的发展轨迹，我们可以看出，经济秩序发生了彻底变革，一些历史上被西方帝国主义统治和征服的国家获得了独立。殖民时代和前殖民时代内在所固有的价值观，如发展中国家是强国游戏中的资源地和政治抵押品，正在逐渐被淘汰。并且，为在世界上取得重要的经济和社会影响，发展中国家联合起来的想法逐渐兴起。

想要理解不发达和欠发达国家的含义，我们还需要采取跨学科的方法，将经济学、历史学、政治学、人类学和其他一些学科结合起来，颠覆传统增长理论在发展问题上的主导地位。另外，理解这一含义付出的努力，也促使第三世界的思想家开始构建自己的理论，以阐述第三世界国家间富国之间的关系。

20 世纪 80 年代末，一些人公开指出，诸如人口、环境污染、经济下滑、疾病等共同的全球问题，应由所有国家共同负责，各国必须合作并寻求解决办法。随之而来的是，工业化国家和发展中国家间的关系定位发生了转变，这种转变带来了技术合作和技术转移，从而将富国与贫国间关系转化为一种逐步增进的伙伴关系。

参考文献

Agarwala, A. N., and S. P. Singh, eds. *The Economics of Underdevelopment*. New York: Oxford University Press, 1963. 虽然该书已经过时，但它对古典增长理论中关于欠发达国家的早期思想进行了优秀的综述。该书还包含了众多主要经济学家的论文，他们为欠发达理论奠定了基石。

DeGregori, Thomas R. *A Theory of Technology: Continuity and Change in Human Development*. Ames: Iowa University Press, 1985. 该书从技术熟练水平和基本制度框架的角度，而不是从人均收入的角度分析了欠发达国家的问题。

Meier, Gerald. *Leading Issues in Economic Development*. 5th ed. New York: Oxford University Press, 1989. 它是一本基本可以被当做标准教材使用的杰出书籍，从古典增长理论的观点讨论了不发达和欠发达国家问题。

Pearson, Lester, et al. *Partners in Development: Report of the Commission on International Development*. New York: Praeger, 1969. 它的第一个附录全面总结了发展中国家的不同结构和主要经济特征。

Todaro, Michael P. *Economic Development in the Third World*. 3d ed. New York: Longman, 1985. 一本关于经济发展的全面而基础的教材，根据发展中国家的特点对各个国家分章进行了论述。在解释主要问题时，作者的论述已经超出了古典经济理论的范畴，还包含了社会体系的理论。

1594

United Nations. Conference on Trade and Development. *The Least Developed Countries: 1988 Report*. New York: United Nations, 1989. 这一年度报告包含了42个最不发达国家的统计数据，重点强调以下问题：资源应用与分配的效率、妇女在发展中的地位、有关生产部门的政策、社会发展、交通、通信、提高较不发达国家机构能力的措施，以及国际上的支持。

Wilber, Charles K. *The Political Economy of Development and Underdevelopment* 2d ed. New York: Random House, 1979. 书中包含了从古典经济学到政治经济学派的文章，后者挑战了根据人均国民生产总值区分发展中国家的观念，并强调发展必须要考虑消除贫穷、减少失业和不平等。

World Bank. *Social Indicators of Development, 1989*. Baltimore: The Johns Hoopkins University Press, 1989. 这一年度报告提供了发展中国家的社会统计数据，例如人力资源、自然资源、收入和贫穷、消费和人力资本投资。

——. *Trends in Developing Economics*. Washington, D. C.: Author, 1989. 这一年度报告根据国别提供了广泛的关于发展中国家的信息，并提供给读者一个关于这些国家解决经济社会主要问题的情况的概述。

——. *World Tables*. 6th ed. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1989—1990. 该年度报告包含了发展中国家的详细统计信息，并根据一定标准将信息相互比较，且也将之与发达国家进行了比较。

互参条目

Development Theory，发展理论；Employment Theory，就业理论；Foreign Aid，外国援助；Gross National Product: Real and Nominal，实际国民生产总值和名义国民生产总值；Growth Theory，增长理论；Models of Growth，增长模型；Monetary and Fiscal Policies in Developing Countries，发展中国家的货币政策和财政政策。

托马斯·R·德格雷戈里 (Thomas R. DeGregori) 著
兰德尔·乔伊·汤普森 (Randal Joy Thompson) 著
苏 里 译
刘 辰 校

REASONS FOR UNEMPLOYMENT
失业原因

1595 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

失业，也称为失去工作，是极具社会重要性的问题。制定减少失业的政策，第一步主要是要了解失去工作的原因。

主要术语

充分就业（FULL EMPLOYMENT）：不存在非摩擦性失业；在美国，充分就业时的失业率习惯上定为4%。

国民生产总值（GROSS NATIONAL PRODUCT）：是一年内经济中生产的商品和提供服务的全部价值。

货币工资（MONEY WAGE）：是工人实际收到的工资。

奥肯定律（OKUN'S LAW）：是经济增长率和失业率的变化之间的一种数学关系。

潜在国民生产总值（POTENTIAL GROSS NATIONAL PRODUCT）：充分利用所有自然资源和人力资源时全部总产出的价值。

实际工资（REAL WAGE）：根据生活费用调整后的实际货币工资率。

衰退（RECESSION）：指经济活动持续的不景气。

综　述

失业的原因中，影响最大的是经济活动的不景气。这些周期性波动被称为萧条或衰退。当生产下降时，工人被解雇，整个经济中失业率剧增。萧条或衰退时期的大多数失业被称做周期性失业。工资刚性又使工人不能很快找到工资率更低的新工作。

周期性失业造成的后果是不均衡的。一些产业或职业的就业率会大规模地下降，另外一些却完全不受整个经济活动变化的影响。制造业，特别是制造耐用产品的行业的就业率，对经济波动十分敏感。而服务行业的就业率，则相对不受经济条件变化的影响。由于发达国家逐渐由生产产品转向提供服务，经济条件变化对它们就业水平的影响相比以前小了很多。

失业的第二个原因在于一些工人拥有的技能和能力与行业的职业需求之间并不一致。这种不匹配普遍是由经济中职业结构的大规模变动所致，由此产生的失业我们称之为结构性失业。例如，阿巴拉契亚的工人可能会持续失业，因为他们不能也不愿从事这一地区之外的工作。文化知识水平低的工人会一直失业，这是由于许多工作都要求高学历。自动化也会使一些产业工人的专业技能随之被淘汰，并不一定能转向其他工作，于是被解雇。虽然大多数经济学家都接受结构性失业存在的事实，但关于这类失业的重要性和社会影响，他们之间并未达成共识。

在飞速发展的经济体如美国中，技术进步、实物资本和人力资本存量的增长和全部劳动力的增加，使得产出水平不断增长变为可能。然而，如果经济增长没有为新进入的劳动力和那些因技术进步而丧失工作的人提供充足的就业岗位，失业也会增加。因此，即使经济能摆脱萧条或衰退，如果经济的增长水平低于充分就业所应达到增长水平，失业率也可能会上升。

即使在经济繁荣时期，由于经济的动态特

性，一些失业也是不可避免的。这些无工作的工人被认为是摩擦性失业者。摩擦性失业包括新进入和重新进入劳动力市场的失业者、季节性失业者和那些由于目前辞掉一份工作还没找到下一职位而没有工作的人。因此，很多摩擦性失业不依赖于一般的经济周期。

摩擦性失业数量的多少部分反映了工人可以容忍的当他们找工作时失业的程度。比如，1596 相对较高的美国工人收入可以让许多家庭积蓄足够的存款，因而经济压力并不会迫使一个人必须从事他得到的第一份工作。提高劳动力流动性的计划，如就业交流中心、能力测试和收集充足的空缺岗位信息，会减少摩擦性失业的数量。这是由于在这样的条件下，工人们更清楚劳动力市场的情况，也更不愿在他们找到另外的工作之前放弃一份工作。

季节性失业的产生，是由于气候或季节造成的供给变化带来了一年内经济活动的变化。比如，农业反映了天气带来的直接影响，因此农业产出和农民就业就强烈地受制于季节变动。除此以外，和农业生产过程相关的一些产业，也依赖于能否获得原材料。

季节性失业同时反映了由风俗习惯和宗教习俗不同产生的不同需求。这一点对于那些生产一年内特定时间消费品的产业来说尤为明显，圣诞装饰品和复活节衣服的制作就是两个例子。许多零售机构在感恩节和圣诞节之间四周内的销售量几乎占了全年销售总额的 50%，这导致其临时增雇额外的销售员工。

应　用

缓慢的经济增长是导致失业的一个重要原因。经济增长和失业率变化之间存在一定的数量关系。这种关系被称为奥肯定律，它指出，国民生产总值每低于潜在国民生产总值 2%，失业率上升 1%。这样，如果国民生产总值由开始时潜在国民生产总值的 100%下降到它的 98%，那么失业率就会由 4%上升到 5%。假定潜在国民生产总值每年增长 3%（1975 年到 1985 年间美国经济增长率的近似值），实际国民生产总值必须保持 3%的增长率以维持失业率不变。

1979 年到 1982 年间，美国的实际产出保持不变，而潜在国民生产总值却以每年 3%的速度增长。也就是说，从 1979 年到 1982 年，潜在国民生产总值的增长超过了 9%。在这种情况下，失业率会发生何种变化呢？根据奥肯定律，实际国民生产总值与潜在国民生产总值之间每存在 2%的缺口，整个失业率便会增加 1%。因此，9%的缺口应会导致失业率上升 4.5 个百分点。由于 1979 年的失业率为 5.8%，奥肯定律预测到 1982 年失业率会达到 10.3%。官方统计数据表明 1982 年的实际失业率为 9.7%。在这一例子中，实际失业率和预测的失业率基本相符。

失业的原因在繁荣和衰退时期极为不同。两个时期内，都会有小于 1%的劳动力因为辞职而失业，有 2%到 3%的人因新进入或重新进入劳动力市场而失业。新进入劳动力市场的失业者主要来自中学和大学的新近毕业生，他们还未获得工作。从繁荣到衰退的主要变化就是失业率。美国在 1973 年到 1982 年间（衰退时期），由于丢掉工作而失业的劳动力人数增长了两倍。除此以外，在衰退期间，负担家计者或者说家庭的主要赚钱者有可能会失业。为了防止基本生活水准的过分下降，其他的家庭成员（次位赚钱者）可能会进入或重新进入劳动力市场。

受周期性失业的影响，经济由繁荣向衰退的转变会对一些特定行业和职业产生完全相反的作用，失业的构成也会发生变化。通常来说，很大一部分失业都是短期失业。在处于繁荣时期的 1973 年，只有不到 1/5 的人口失业超过 14 个星期。而在衰退时期，人们需要用更长的时间找到工作，长期失业开始成为严重的经济问题。美国失业时间超过 6 个月的工人人数由 1973 年的 340 000 人增加到 1982 年末的 2 600 000人。在欧洲，地理和社会方面的流动性较低，劳动力市场刚性较强，20 世纪 80 年 1597 代初长期失业人口达到了总失业人口的 50%。

1982 年 11 月，美国男性人口的失业率为 10.1%，比 1981 年第三季度的失业率增长了 4.1 个百分点。这一增加幅度高于除 1948 年到

1949 年外第二次世界大战后所有衰退时期的记录。而女性人口的失业率为 9.1%，增长了 2.4 个百分点，基本处于衰退时期的平均水平。虽然大多数衰退时期美国男性人口的失业率比女性人口的失业率增加得更快，但男女性失业率增加幅度相差如此之大也是很不寻常的。

1981 年到 1982 年的衰退时期中，美国蓝领工人的失业率剧增，由 1981 年 7 月的 6.8% 增长到 1982 年 11 月的 16.5%。而同一时期白领工人的失业率却上升缓慢，仅从 1.6% 增长到 5.6%。

男性人口和蓝领工人的失业率大幅度增加，归因于他们从事的行业受经济活动脆弱性影响最大。在那些领取私人工资和薪水的非农业工人中，1982 年美国最高失业率产生于以下行业的工人中：建筑工人（21.9%）、矿工（18.0%）和制造耐用产品的工人（17.1%）。建筑行业增长了 6 个百分点，而煤炭采掘业和耐用产品生产行业分别增长了 12.1 和 10.0 个百分点。1982 年间，这三个产业中雇用的男性劳动力均占多数。

相关内容

根据古典经济学家的观点，劳动力需求曲线和供给曲线交点所形成的劳动力市场均衡，一定处于充分就业的水平。古典经济学家认为，非摩擦性失业的出现，一定是由于一些工人的工资需求超过了劳动的边际生产率。如果失业是由这些工人拒绝接受低工资所造成的，那么这种失业可以看做是自愿的。假使他们同意降低货币工资，从而实际工资也会降低，其他条件不变的情况下，找到工作的工人将更多。

1820 年到 1930 年间，几乎所有的经济学家都认同古典充分就业理论。而如今，几乎没有经济学家再会相信经济体系会自动趋向充分就业水平的均衡。古典就业理论的崩溃可以归因于两个因素：20 世纪 30 年代经历的大衰退和关于就业水平更加合理的解释的出现。

1929 年到 1939 年的失业，破坏性强，持续时间也长。这种情况下，即使是古典分析最忠实的维护者也不再坚持认为经济中还存在能够造成持续充分就业的自发力量。大衰退是经济史上前所未有的社会灾难，这种现象并不能为古典就业理论所解释。

导致古典就业理论崩溃的第二个原因是 1936 年凯恩斯（1883—1946）发表的《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*），这本书成为有关整个劳动力市场所有现代理论的基础。

古典理论认为劳动力的供给和需求决定了实际工资和就业水平，凯恩斯提出了两个反对理由。首先，他认为劳动力供给不是实际工资的函数，并指出在正常情况下工人不会因为实际工资下降而离开工作岗位。其次，他还反对那种认为工人通过与雇主签订货币工资协议而成为实际工资和就业量决定者的观点。凯恩斯认为，工人做不到这一点，因为货币工资不能摆脱物价总水平的影响。于是货币工资变动并不一定能带来实际工资和就业水平的变化。凯恩斯还强调，私人经济的需求不足使经济很难恢复到充分就业水平。他主张通过大规模的政府公共工程支出来减少周期性失业。

第二次世界大战后，充分就业在美国为众人所接受，并成为一个合理且可行的公共政策目标。尽管现代经济学家否认古典理论关于经济会自动趋向充分就业均衡的观点，但当代经济学家认为政府应该负责让经济达到充分就业水平。部分基于这个原因，1946 年国会通过了《就业法案》（The Employment Act），规定政府的职责是"最大限度地促进就业、生产和提高购买力"。 1598

参考文献

Bernstein, Michael A. *The Great Depression*. New York: Cambridge University Press, 1987. 这是一部优秀的作品，主要关注大萧条的原因和整个 20 世纪 30 年代持续存在的周期性失业。它还从历史的视角考虑了同时期的失业和经济增长问题。该书针对的读者范围很广。

Gilpatrick, Eleanor C. *Structural Unemployment and Aggregate Demand*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1966. 该

书探讨了美国1948—1966年的持续高失业率是否是由结构性失业或总有效需求不足造成的。从当代的视角来看，本书最大的优点在于其用于分析失业原因的方法。

Hughe, James J., and Richard Perlman. *The Economics of Unemployment*. New York: Cambridge University Press, 1984. 这一研究对美国和英国的失业做了一个总体的分析。作者们观察到两国对失业的测度、解释以及应对方法上都有显著的不同，并对关于失业的经济学分析的文献做了一个综述。

Keynes, John Maynard. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt, Brace, 1936. 该书有力地推翻了周期性失业可能持续一段时期的观点，因为可以通过政府计划刺激经济。

Peterson, Wallace C. *Income, Employment and Economic Growth*. 4th ed. New York: W. W. Norton, 1978. 该书对古典就业理论和凯恩斯的就业理论予以了很好的讨论和比较。这种讨论基本是非技术性的，很少用到数学，写得很好。

互参条目

Business Cycles，经济周期；Classical Economics，古典经济学；Depressions，萧条；The Employment Act of 1946，1946年《就业法案》；Fiscal Policy: Demand-Side Effect，财政政策：需求方效应；Gross National Product: Actual and Potential，现实国民生产总值和潜在国民生产总值；Growth Theory，增长理论；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Labor Economics，劳动经济学；Recessions，衰退；Stagflation，滞胀；Technology and Technological Change，技术和技术进步；Types of Unemployment，失业类型；Unemployment and Demand Stimulus Policies，失业和需求激励政策；Unemployment Fluctuations，失业波动；Wages 工资。

艾伦·索金 (Alan Sorkin) 著
苏 里 译
刘 辰 校

TYPES OF UNEMPLOYMENT
失业类型

1599 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政；货币理论

经济学家将失业分为三种：周期性失业、结构性失业和摩擦性失业。分类的目的是为了帮助经济学家更好地理解的失业的原因，并制定出更好的经济政策以减少失业。

主要术语

周期性失业（CYCLICAL UNEMPLOYMENT）：是由于经济中消费不足而导致的失业，有时也称为需求不足型失业。

去产业化（DEINDUSTRIALIZATION）：是指发达经济中制造业或工业中工作减少的现象。

企业振兴区（ENTERPRISE ZONE）：经济萧条的地区，其政府通过刺激当地经济以创造就业机会。

扩张性宏观经济政策（EXPANSIONARY MACROECONOMIC POLICIES）：是用于增加经济中的支出并减少周期性失业的财政政策和货币政策。

摩擦性失业（FRICTIONAL UNEMPLOYMENT）：是一种在劳动者更换工作或寻找新工作时出现的短期失业。

工作找寻政策（JOB SEARCH POLECIES）：政府制定的通过帮助劳动者找到新工作而减少摩擦性失业的计划。

人力政策（MANPOWER POLICIES）：政府制定的通过提高工人的职业技能而减少结构性失业的计划。

结构性失业（STRUCTURAL UNEMPLOYMENT）：这种失业是由求职者所具备的特征和技能与招聘者要求的特征和技能不匹配所导致的。

综　述

失业者是指那些正在寻找工作但还没找到工作的人。人们找不到工作有许多不同的原因。为了更好地理解这些原因，经济学家将失业的基本类型通常分为三种：周期性或者叫做需求不足型失业、结构性失业和摩擦性失业。

当国民生产水平低于充分就业时的水平时，经济中消费或需求水平很低，这时就会出现周期性失业。企业因消费不足而不能顺利地售出商品或服务，于是存货堆积，它们需要的工人也随之减少。由于销售下降，工人被解雇，新进入劳动力市场的人也因为企业不再雇人而找不到工作。我们认为这些就是周期性失业。

一国的经济会在其经济活动水平基础上周期性地变化。萧条和衰退期间，周期性失业率会大幅上扬。一些经济学家认为充分就业下的失业率应为5%（摩擦性失业率和结构性失业率之和）。高于这个比率的部分均可以被看做周期性失业。1980年到1982年衰退期间美国的失业率超过10%，因而总失业中有超过一半都是由经济周期性的变化造成的。此外，20世纪30年代的大萧条时期，失业率达到非常高的水平，有些年份达到了25%，基本表现为周期性失业。

当用人者的需求与求职者具备的素质不匹配时，结构性失业就会出现。这些不匹配的来源有很多，包括技术上、地理上以及个人特征方面的不匹配。

很多城市贫民区的失业，是由于城市地区可获得的工作与住在那里的人所具备的技能不匹配。市中心的许多工作属于服务性质，需要先进的现代通信技术知识、计算技能，以及与他人沟通的能力。而与之相对的是，贫民区中的居民受教育程度很低，很多人高中即辍学，他们很少或根本不具备上述技能。因此，企业不愿雇用这些人，这就是城市中结构性失业率十分高的原因。

一种很重要的结构性失业发生在自动化或生产技术的进步使得企业为了生产能够售出的商品和服务而减少雇佣工人数量时。另一种重要的结构性失业，发生在一国的国内产业将其生产设备向国外转移时。因为自动化和非工业化需要的通常是有技能和经验的工人，所以一些工人被解雇。而长期积累下来的特殊技能和经验已不再适应国内商业企业的需求，因而具备这些技能的工人也随之成为结构性失业者。

1600

地理上的不匹配归因于用人者和求职者所在的地区不同。比如，在 20 世纪七八十年代的美国，企业在西部和南部不断扩张，而在北部和中西部地区纷纷停止经营。积雪带地区的工人在被解雇之后，不愿离开他们的朋友和亲戚到阳光带地区寻找新的工作。他们由于不能转移到有工作机会的地区，于是成为结构性失业者。

不匹配也会在同一个区域中产生。假如企业从市中心搬到市郊，而人们因为没有汽车、交通拥挤或郊区的房价过于昂贵而不能跟随企业流动，市中心的工人也会遇到结构性失业。

最后，求职者具有的个人特征和企业用人者需要的工人应具备特征之间也会产生不匹配。假使企业想要雇用年轻的工人、男人或者白人，而求职者都是老人、女人或者其他人种，企业则不会录用这些人。因而，建立在年龄、性别、种族上的职业歧视，也会导致结构性失业的产生。

人们面临多种工作选择而积极寻找最佳的可能职位时，摩擦性失业会产生，它通常是一种非常短期的现象。比如，中学或大学毕业生可能不会接受他们的第一份工作而等待更好的工作。这可能会使他们在毕业后数月才接受一份工作。这一期间，这些毕业生就成为摩擦性失业者。

此外，已经就业但渴求一份不同工作的工人，可能会辞去他们现有的工作而寻找其他的更好的职位。他们这样做，有时因为他们不喜欢现有的工作，期望迅速找到新的职位，有时则是为了投入更多的时间和精力去寻找别的工作。

最后，摩擦性失业的工人可能会现在失业而将来还会找到工作。这一点类似于周期性失业；但是，如果有工作机会并且失业工人具备这些工作之一所要求具备的某种技能，那么他将很快重新就业。他在寻找工作的过程中就被认为是摩擦性失业者。

应　用

就像每种类型的失业都与一种不同的失业原因相联系一样，每一种失业都需要不同的对策予以解决。

在如何解决周期性失业的问题上，有两个不同学派的观点。古典学派的宏观经济学家认为，当经济中的需求和就业量下降时，工人必须接受低工资。如果他们不接受，企业将会解雇他们。根据古典经济学家的观点，工会、最低工资法以及工人心理上的抵触等阻止工资削减的因素，都可以用于解释周期性失业。他们认为解决这类失业的办法就是取消工会或最低工资法规定的过高的工资水平。

与之相反，凯恩斯主义的宏观经济学家认为古典经济学家的解决办法只会使事态变得更糟，因为低工资会降低工人的消费。减少工资的做法反而会降低企业销售额并增加失业。凯恩斯主义经济学家认为，解决周期性失业问题唯一的办法，就是扩张性的宏观经济政策。联邦政府必须增加消费并减税，中央银行也必须降低利率，使借钱变得更加容易。一方面，随着消费者和政府的消费增加，企业会为了生产公众和政府需求的产品而增雇工人；另一方面，企业能够借得更多的资金，因而需要增雇工人来扩大生产。

为解决结构性失业问题，经济学家提出了

很多对策。如果结构性失业是因为劳动者缺少足够的技能所引起的，那么人力计划或培训计划可以帮助那些失业者获得必需的技能以找到工作。类似地，如果结构性失业是由于引入新技术而使得一些工人的职位不再必要所引起的，那么重新培训，使他们能够操作新的机器设备则是解决的办法。在美国，1962 年的《人力发展和培训法案》(The Manpower Development and Training Act) 针对结构性失业工人实施联邦财政支持的培训计划以提高他们的技能。1982 年，该法案为《联邦职业培训协作法案》(The Job Training Partnership Act) 所代替，培训计划的管理者由地方政府变为私人部门，但它保留了 60 年代和 70 年代再就业培训计划的基本特点。

另一方面，如果结构性失业是非工业化所引起的，那么重振本国的基础制造产业则是解决办法。美国为阻止非工业化采取了两种手段。其一为制定了工厂倒闭法规，规定工厂倒闭或裁员时需要提前予以通知。其二是制定了产业政策条例，规定政府要为不断发展的制造业提供援助。

如果结构性失业是由地区性不匹配所导致的，那么政府可以为工人提供援助，帮他们搬到工作机会更多的地区。其中一种做法就是允许在联邦所得税中抵扣搬迁费用。改善市中心和市郊间的交通状况也可减轻地区性不匹配。

或者，政府也可以对存在大量失业人口的城市地区实行税收减免，发放低利率贷款或放松管制。通过建立城市企业振兴区，失业严重地区的工作机会增加了，而人们也不用被迫搬到工作机会多的地区。1983 年通过的《企业振兴区就业与发展法案》(The Enterprise Zone Employment and Development Act) 授权住房与城市发展部在美国建立了 50 个企业振兴区。

一些考虑不够周全的政府政策，实际上阻碍了人们在地区之间的迁移，而导致结构性失业。比如，州内居民的失业保险和其他社会福利，就会阻止居民向其他就业机会多的地区迁移。因而，一类解决地区性不匹配的办法，就是削减对本州居民的失业保险和其他收入补助。

对于性别、种族或年龄歧视所导致的结构性失业，可以通过禁止歧视雇工的办法加以解决。1964 年，约翰·F·肯尼迪 (John F. Kennedy) 签署《公民权利法案》(The Civil Rights Act) 建立了平等就业机会委员会 (the Equal Employment Opportunity Commission)，它以政府契约的方式防止企业歧视求职者的种族、信仰和国籍。就业中如果出现歧视现象可归咎于政府管理的不力。《公民权利法案》第七条进一步扩展了这一条款，它规定，任何企业对就业者的种族和性别歧视是不合法的。

摩擦性失业一般被认为是最不重要的失业类型，从而被视为正常的劳动力周转。如果有工作机会且失业者具备工作技能，他们就会很快地找到工作。尽管如此，所有发达国家都为摩擦性失业工人提供援助，帮助他们找到工作。工作找寻政策通过迅速发布更好的职位信息，或给予求职者补助以减少他们的找工作成本，来减少摩擦性失业。美国的职位信息由当地的失业办公室所提供。在美国，允许从联邦所得税中扣减有关求职费用是工作找寻政策的另一种形式。瑞典和英国等国家也免费为求职者提供就业服务。

相关内容

在工业化基础还未达到一定水平之前，人们并不十分熟悉经济中的失业现象。实际上，直到 19 世纪末，当找不到工作首次成为经济中的主要问题时，"失业"一词才开始被普遍使用。

早期失业问题的解决办法是建立济贫院。济贫院为失业者提供劳动机会，以换取食物和住处。济贫院制度的问题——也是它未能达到目的的原因——在于济贫院针对的只是失业的后果而并非它的原因，它只是为创造就业机会而让失业者做非必要的工作，而并未把解决导致失业的劳动力市场问题放在首位。

人们通过将失业区分为不同类型找到了失业的根本原因。这种区分方法之所以重要，是因为不同类型的失业要用不同的解决办法，用特定的方法解决并不对应的失业类型，会带来有害而不是有益的结果。比如，扩张性宏观经

济政策就不能提高结构性失业地区的就业水平。事实上，这种政策会产生更糟的问题。因为结构性失业者缺少必要的技能，提高需求不会带来更多的就业。相反，如果失业主要是由周期性原因造成的，那么以培训工人并帮他们找到工作为目的的工作找寻政策或人力政策也不会起到作用。因为雇主不再雇用工人的原因是经济状况不景气和销售额不足，于是那些接受了培训的工人和得到工作找寻政策帮助的工人仍然不会找到工作。

探究失业类型或者原因是很重要的，因为经济学家认为失业是十分不利的现象，它会带来高昂的成本。国家会损失失业人口生产的那部分产出。政府不但不会得到失业人口的纳税收入，而且有可能不得不支付更多的失业救济金和其他类似的社会支出。失业工人为养活自己和家人还可能会采取犯罪手段。

而对于失业者来说，失业的成本更为高昂。失业所带来的收入损失严重降低了其生活水平，如果他们不能迅速找到工作，还预示着即将出现财务灾难。就业还可以带来非经济上的满足，比如与工友之间的友谊、声望、权力和成就感。这些满足随着失业而消失，于是他们会产生一种巨大的沮丧感。此外，很多研究表明，随着失业率增长，自杀率上升，婚姻争端增多，更多的家庭破裂，酒精消费以及和酒精相关的死亡率也在增加。鉴于失业的这些不良后果，经济学家将失业分成不同的类型，并针对每种类型的失业制定了相应的对策，以减少失业。

参考文献

Bawden, D. Lee, and Felicity Skidmore, eds. *Rethinking Employment Policy*. Washington, D. C.: Urban Institute Press, 1989. 该书收录了许多劳动力经济学家撰写的一系列论文，每篇论文都针对失业问题提出了可行的解决办法。它们对有一定教育背景的非专业读者和本科生有借鉴价值。

Barry, Bluestone, and Bennett Harrison. *The Deindustrialization of America*. New York: Basic Books, 1982. 作者认为，美国企业更多地关注于兼并和对外投资而不是生产，于是美国的周期性失业和结构性失业不断增加。接下来他们讨论了众多的解决办法。书中的分析和政策评价很多都模棱两可，然而它在有关20世纪末的美国劳动力市场问题方面，仍然具有不可忽略的价值。

Garraty, John A. *Unemployment in History: Economic Thought and Public Policy*. New York: Harper & Row, 1978. 该书对公众对失业的认知和经济学家关于失业的观点做了历史性的叙述，时间开始于古代、中世纪，一直延续至20世纪70年代。书中也讨论了历史上为解决失业问题而制定不同的经济政策。

Perry, Charles R., Bernard E. Anderson, Richard L. Rowan, and Herbert R. Northrop. *The Impact of Government Manpower Programs*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1975. 书中对20世纪60年代实行的人力政策进行了全面而详细的分析，总结了每种人力政策的主要规定，考察了它们的影响，并予以了整体评价。本书适合于那些偏好事实和数据的读者。

Tobin, James. *The New Economics One Decade Older*. Princeton, J. J.: Princeton University Press, 1974. 作者是一位诺贝尔经济学奖获得者，凯恩斯主义经济学家。托宾（Tobin）用简明的语言描述了凯恩斯经济学家的观点是如何被引入美国，并于20世纪60年代被应用于解决美国周期性失业问题的。

Weiner, Stuart E. "Enterprise Zones as a Means of Reducing Structural Unemployment." *Economic Review* 6 (March, 1984): 3-16 这篇优秀的短文叙述了企业振兴区的历史，将它作为减少结构性失业的范例，并对这一政策工具做出了评价。如想免费获取这篇短文，读者可以写信至堪萨斯州联邦储备银行，地址是：925 Grand Avenue, Avenue, Mo。邮编：64198

1603

Wolfbein, Seymour L. *Employment, Unemployment, and Public Policy*. New York: Random House, 1965. 该书用简明易懂的语言描述了失业的度量方式，详尽列举了不同类型失业的实例，还讨论了扩张性宏观经济政策和

人力政策是如何解决周期性失业和结构性失业问题的。不幸的是，书中的内容有些过时。尽管如此，它仍是最为简明和整体介绍失业问题和失业政策的书籍。

互参条目

Automation，自动化；Business Cycles，经济周期；Deindustrialization，去产业化；Types of Discrimination，歧视的种类；Macroeconomic Policy：Expansionary，扩张性宏观经济政策；Migration，移民；Unemployment and Demand Stimulus Policies，失业和需求激励政策。

史蒂文·普雷斯曼（Steven Pressman） 著
苏 里 译
刘 辰 校

UNEMPLOYMENT AND DEMAND STIMULUS POLICIES
失业和需求激励政策

1604 **经济学类别**：货币和财政理论
研究领域：财政理论与公共财政；稳定和预测

工人失业是经济低迷最明显的表现。经济中就业机会不足，原因不是资源短缺，而是因为在既定的资源和技术下生产的产品不能按合适的价格卖出。

主要术语

总有效需求（AGGREGATE EFFECTIVE DEMAND）：商品生产后因没有足够多的买主而卖不出去的问题。

失去信心的工人（DISCOURAGED WORKERS）：那些需要工作但已经对找到工作丧失信心的工人。

摩擦性失业（FRICTIONAL UNEMPLOYMENT）：存在工作机会，求职者也希望找到工作的一种短期性失业。

市场出清（MARKET CLEARING）：价格和工资都灵活可变，所有市场都能实现供求平衡的一种假设。

结构性失业（STRUCTURAL EMPLOYMENT）：当对一些技能的需求上升而对其他技能的需求下降，而劳动力供给又不能及时调整时发生的失业。

综　述

抛开失业所造成的经济损失不论，失业作为一个为众人批判的社会问题，导致了众多严重的心理问题。与失业相关的问题表现在对身心健康的损害、因失去自尊而造成的心理失调、家庭破裂、药物依赖加强、自杀和犯罪率升高等方面。严重的失业导致的社会压力可能还会导致政权的更迭。失业困境通常让那些收入本已处于底线的人的生活变得更为艰苦。在美国，黑人青年的失业率最高，而白人已婚男子的失业率则最低。

被迫失业带来的经济损失是多方面的。从工人的角度看，收入损失带来了严重的经济困难。虽然失业保险和社会福利在某种程度上减轻了这种困难，但它们会给一些工人带来心理上的自卑感。另外，收入损失还会降低工人的购买力。因此，失业不论直接还是间接都更加恶化了经济水平。工人被迫怠工还带来了一种间接经济损失，它会阻碍工人长期生产力水平以及技术水平的提高。由于类似的原因，企业更愿雇用长期稳定的劳动力，这就解释了为什么在大多数产业中短期需求的下降并不会带来大量失业。重新培训员工以及培养他们对企业忠诚的代价十分高昂，从某种意义上说，这也是制约经济波动的一个因素。

不过经济学家认为，失业带来的最主要的损失莫过于现有的未达到充分就业的产出与充分就业时运用全部资源所能生产的潜在产出之间的差距。艾伦·S·布林德（Alan S. Blinder）在他的《头硬，心软》（*Hard Heads, Soft Hearts*，1987）一书中较好地阐明了这个问题的重要性。他指出，1974 年到 1986 年，美国由失业率上升带来的潜在产出的损失高达约 2 000亿美元。

在美国，政府每月对 5 万多户家庭进行调

查后得出失业数据。调查将16岁或16岁以上的人群分为三类：就业人口、失业人口和非劳动力人口。第一类包括那些目前正从事全职或兼职工作的人。第二类包括在过去的四周内一直在找工作、仍然在等待公司重新聘用和即将在接下来的四星期内等待就职的那些人。第三类包括正在就读的成年人、家庭主妇、退休者、失去劳动能力的人和那些并不积极找工作的人。失业者的数量用劳动力的一个百分比来表示，即失业率。官方劳动力统计数据是对经济活动的一个很重要的度量工具。然而，像其他工具一样，它也有不足，会低估或高估问题的严重 *1605* 性。低估是指失业统计数据并没有包括“失去信心的工人”，也就是那些想要工作但因为之前找工作的经历而失去信心放弃希望的人。并且，统计数据也未能反映出一周工作时间的减少或者工作强度的降低，这使得很多人对所有既定的技术和能力是否得到了充分利用产生了越来越多的疑问。而一些人则认为官方劳动力统计数据高估了失业率，并将其归咎于劳动力组成的转变，即劳动力中历来失业率都较高的妇女和年轻人的比例增加了。另一些人认为官方劳动力统计数据存在高估问题可能是由于接受面试的人自称为寻找工作者，而实际上他们不是。

经济学家通常把失业分为三类：摩擦性失业、结构性失业和周期性失业。摩擦性失业包括那些正在寻找更好的工作的人、更换工作的人、重新加入劳动力行列的人（例如，妇女产假之后）、退休者和刚刚加入劳动力行列（例如，刚刚从学校毕业）的人。摩擦性失业的持续时间相对较短，因为工作机会存在并且求职者有找工作的意图。拥有特定技能的劳动力的需求和供给之间缺少同步性，可归因于信息不充分以及劳动力市场有效性不足。因此，人们正在寻找润滑劳动力市场的措施。

结构性失业发生在对一些技能的需求上升对另一些技能的需求减少，而拥有这些技能的劳动力的供给不能迅速适应这种变化的时候。这种失业经常与超过了员工的学习能力的飞快的技术进步相联系。相对刚性的工资不能迅速对特殊技能的相对紧缺或过剩做出反应，由此加重了结构性失业。现实中，与摩擦性失业的工人不同，结构性失业的工人不会迅速地找到工作，因为对他们专有技能的需求会永久性地减少。这就导致了他们的失业期加长，或者必须接受再培训。

周期性失业是由经济发展的总有效需求水平问题造成的。总有效需求决定了实际中有多少潜在劳动力、生产能力和原材料投入被利用。潜在产出和实际产出之间的缺口直接源于总有效需求的不足，这就提出了用何种办法刺激需求增长的问题。

应　用

生产过程中，收入的形成和分配对雇员采取工资（或薪水）的形式，对企业则采取利润的形式。假设经济已达到充分就业水平，即充分利用了所有的潜在资源，要保证下一阶段仍然能维持现状，还必须保证总消费（有效需求）模式同上一阶段相同。市场机制并不能保证新进入劳动力市场的人获得收入后的消费模式与之前进入市场的人相同，换句话说，不能想当然地认为当前的收入与消费是均等的。一般来说，人们获取收入之后面临两种选择：消费或者储蓄。如果储蓄总被用于投资，那么形成的收入流会与之前的模式相同。但因为储蓄和投资分别由不同的人在不同时间基于不同原因进行，市场机制并不一定能使储蓄转化为投资。

储蓄的原因包括，可以将一生中的消费流（包括退休没有工作收入的时期的消费）平均分配，防止因意外带来财务危机，为大规模有目的的消费（例如房地产或教育消费）做准备、还可以保留遗产。一般来说，收入越高，储蓄就越多。计划的投资则是易变的，它依赖于投资者对未来利润的预期。如果投资者的投资低于储蓄，总消费（有效需求）就会低于形成的收入水平，从而一些产品就会卖不出去。

面对存货的增长，投资者会改变他们的生产计划，经济就会紧缩。紧缩使资源不能被充分利用，同时也带来失业。后者反过来又会降低收入。收入的减少，使得家庭会降低储蓄和消费。经过不断地调整，经济中会形成低产出、低就业和低储蓄的非充分就业均衡。这一有效 *1606*

需求不足的现象可以通过稳定政策加以克服。

稳定政策可以用多种方法提高有效需求水平。一种解决方法是将有效需求看做由四个主要消费群组成的整体，包括家庭消费、企业投资、政府支出，以及海外部门的消费（出口减去进口的部分）。总有效需求还可以分为内生和外生两个组成部分。前者包括在特定的收入水平下由私人部门（家庭和企业）形成的需求；后者与旨在缩小需求缺口的政府支出和刺激私人消费的政策有关。

为减少失业，促进经济增长，刺激有效需求至少有三种办法。最简单也是最直接的办法就是政府直接投资特定的项目。第二种办法是采取各种财政和货币手段来刺激私人投资。第三种办法是对收入进行再分配，提高低收入者的收入，以刺激他们的消费。由于上述各种方法都对国内产出、收入分配、生活质量以及社会未来发展方向有重要的影响，因此选用哪种方法或哪种方法组合是很困难的决定。

第一，政府可投资于教育、科研、基础设施建设、污染防治、医疗、文化以及国防。政府也可为提高生产能力而直接投资，这在一些情况下可能会带来私人投资的减少或增加。政府可以通过很多途径来实施上述活动。这种方法不仅阻碍了经济效率的提高，而且带有强烈的政府保护和偏见。

第二，政府通过运用刺激私人投资的政策充当刺激私人经济的代理人。投资不仅仅是有效需求中易变的部分，它还有一种能力创造的效应，可以影响未来的经济增长、生产力和通货膨胀。在经济萧条时期，刺激性的财政和货币政策不一定会引起投资量的增长，部分原因在于投资决策很大程度上决定于对未来收入的预期。这些政策会因为它们的分配效应有利于高收入阶层而遭到反对。

第三，增加消费的政策可能会因为其有利于低收入阶层而不利于资本的积累和增长而遭到反对。

我们应认识到所有的经济政策都有正反两方面的效果，实施上述政策的一个障碍即通货膨胀或者对通货膨胀过度的恐惧。其他的还包括福利高的地区对再分配政策的抵制、公共部门的扩张和官僚化、政府制定和执行决议的低效率、反通货膨胀与刺激经济政策之间的摇摆不定，以及军事工业复合体的建立。

第二次世界大战结束后，1946 年政府颁布了《就业法案》（The Employment Act），美国把维持一个可以忍受的失业水平当做追求的目标。比如，20 世纪 50 年代，失业率下降到 4%。1961 年，当失业率攀升到 6.7%的时候，肯尼迪政府将 4%的失业率作为“过渡目标”。截至 1969 年，失业率下降到了 3.5%（它得益于越南战争的军事支出）。到了 70 年代，4%的失业率开始被认为不合时宜，这主要是由于劳动力构成发生了变化，失业变得更为普遍，而福利补偿又降低了工人寻找工作的欲望，并且，最低工资水平的大幅上升成为阻碍雇用未受培训工人（年轻工人）的因素。80 年代初，很多经济学家开始认同 6%左右的失业率为可以忍受的失业率。

相关内容

工业革命后，生产力得到充分解放，产出空前的增长却被不同持续期和不同程度的阶段性经济波动所干扰。在影响最大的 20 世纪 30 年代的世界性大萧条中，美国约有 25%的劳动力失业，大量生产能力未被利用，国民收入骤然下降。对于失业问题，人们认识到不仅有经济上的原因，还有政治上的原因。然而为了制定出应对的政策，需要在理论上对这一现象进行解释，约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）1936 年发表的《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*）填补了这个空缺。凯恩斯在该书中推翻了当时占据主流地位的关于市场的萨伊定律（主张需求由供给产生，因而失业问题会自然而然地得到解决），也推翻了货币数量论（认为增加货币数量会影响一般价格水平的变动，但不会影响经济中的实际部门，即不会影响产出和就业）。

1607

为了理解凯恩斯革命和它所进行的批判，研究凯恩斯之前或者说古典的经济学是很有帮助的。古典经济学将经济分成两部分：实物部

门和货币部门。其价格理论指出，实物部门的相对价格由需求和供给的力量决定。而对于货币部门，通货膨胀率仅由货币数量的变化决定。两部门之间不存在相互影响。

凯恩斯的贡献在于提出了决定总产出和就业水平的理论，他强调利用资源的程度取决于有效需求。他的理论是一种全新的分析，他认为消费依赖于收入的变化（消费功能），关注预期的作用，并区分了储蓄和投资行为与抑制储蓄的问题。理查德·卡恩（Richard Kahn）提出了重要的乘数概念，认为通过一系列直接或间接效应，支出的增加会带来产出（收入）的增加，并且产出（收入）的增加将是最初支出增加的一个倍数，凯恩斯将这一概念纳入到了他的分析中。凯恩斯的理论含蓄地强调了有目的的影响（如果不是调整）有效需求的经济政策的重要性。从更广泛的意义上讲，这一理论可以解释为为了影响并协调需求和供给，政府应采取最合适的政策工具组合。这种影响会让经济实现近乎令人满意的增长率，可以使诸如通货膨胀、效率损失以及污染等不利效应降低到最小限度。

凯恩斯的理论导致了一些与之相背但在某些方面存在一致之处的解释。其中之一就是米哈尔·卡莱茨基（Michal Kalecki，1899—1970）的个人发现，他采用不同的分析工具提出更加一般的理论，给出了类似的政策解释。

另一方面，自1936年开始，凯恩斯的理论体系就一直遭受着来自不同阵营的攻击。其中攻击最猛烈的莫过于希望重振货币数量论的货币学派经济学家（或叫做芝加哥学派）。20世纪50年代，米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）提出了现代的货币数量论，他指出，短期内货币数量的变化会影响实际产出（从而影响就业）和价格，但长期内，它只会影响价格水平。因此，这一解释也认为，刺激有效需求的办法有利于提高产出和就业。到了70年代，罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas）创立的理性预期学派开始兴起，它既反对凯恩斯的理论，又反对弗里德曼的理论。该学派指出货币数量的改变只能在经济事件突发时才能影响一般价格水平。因为它假设瞬间市场出清和人们具有充分的理性，人们会迅速获得并吸收完整的信息，所以突发事件影响的时间相对较短。这一理论也暗含了经济政策无效率的观点。理性预期理论由于其苛刻的假设受到了实证经济学家和理论经济学家的猛烈抨击，于是该学派的主张也变得更加折中。

一切迹象都表明，20世纪30年代以来，随着理论分析不断地发展，人们在失业产生的原因和应对政策的效果等方面都取得了越来越大的进展。

参考文献

Blinder，Alan S. *Hard Heads，Soft Hearts.* Reading，Mass.：Addison-Wesley，1987. 该书探讨了由失业带来的资源浪费问题，并认为经济政策夸大了通货膨胀的危险，低估了低失业率的好处。

Feiwel，George R.，ed. *Issues in Contemporary Macroeconomics and Distribution.* London：Macmillan，1985. 该书探讨了产出和就业理论的主要观点。特别地，该书在24～69页探讨了货币主义者的"反革命"。

Kalecki，Michal. *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy.* 1922—1970. Cambridge，England：Cambridge University Press，1971. 该书阐述了卡莱茨基版本的有效需求理论、他的政策建议，以及其三十多年来的理论精华。

Keynes，John Maynard. *The General Theory of Employment，Interest，and Money.* London：Macmillan，1936. 它是凯恩斯革命的代表作，提出了有关有效需求的理论解释，并暗示了其政策效果。

Robinson，Joan. *The Accumulation of Capital.* London：Macmillan，1956. 在该书中，凯恩斯亲密的年轻同事们将凯恩斯的著作《就业、利息和货币通论》推广到了长期。

Samuelson，Paul A.，and William D. Nordhaus. *Economics.* 12th ed. New York：McGraw-Hill，1985. 这是一本权威性的教材，第二部分明确指出了产出、就业和一般价格水平的决定因素。

1608

第三部分提出解决失业问题的财政和货币政策建议。

Summers, Lawrence H. *Understanding Unemployment*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1990. 该书针对失业的原因和结果提出了经验性和独创的观点，指出了什么样的新理论能与事实相适应，以及经济政策是如何应对所面对的形势的。

互参条目

The Chicago School，芝加哥学派；Classical Economics，古典经济学；Inflationary Effects，通货膨胀效应；Keynesian Economics，凯恩斯主义经济学；Macroeconomic Models，宏观经济模型；Macroeconomics: An overview，宏观经济学综述；Monetarism，货币主义；Multiplier Analysis and the Multiplier Principle，乘数分析和乘数原理；The Quantity Theory of Money，货币数量论；Rational Expectations，理性预期；Stabilization Policy，稳定政策。

乔治·R·菲韦尔 (George R. Feiwel)
艾达·菲韦尔 (Ida Feiwel) 著

苏 里 译
刘 辰 校

UNEMPLOYMENT FLUCTUATIONS
失业波动

1609 **经济学类别**：增长和发展

研究领域：财政理论与公共财政；稳定和预测

当一个人正在寻找工作但仍未找到时，他就处于失业状态。大多数工业经济的特点都是高失业期与低失业期相交织。因为提供就业机会是衡量一个经济体绩效的重要标准，所以消除失业波动是经济学家最为关注的事情之一。

主要术语

反周期政策（COUNTERCYCLICAL POLICY）：旨在消除或减轻国民生产总值与失业波动的政策。

周期性失业（CYCLICAL UNEMPLOYMENT）：由于整体经济的波动而引发的失业。

联邦储备体系（FEDERAL RESERVE）：是美国的中央银行，也是制定货币政策的机构。

财政政策（FISCAL POLICY）：通过政府税收与支出的变动来影响经济运行以实现特定的政策目标。

摩擦性失业（FRICTIONAL UNEMPLOYMENT）：劳动力在行业间流动以及新工人寻找工作引起的短期失业。

充分就业（FULL EMPLOYMENT）：零周期性失业；价格稳定的条件下最低的失业率。

货币政策（MONETARY POLICY）：通过货币供给与利率的变化影响经济运行以实现特定的政策目标。

菲利普斯曲线（PHILIPS CURVE）：是由A. W. 菲利普斯（A. W. Philips）发现的表明下降的失业率与持续上升的通货膨胀率之间相互替代关系的曲线。

结构性失业（STRUCTURAL UNEMPLOYMENT）：由于求职者的技能或求职意向与提供的工作的要求或意向不相匹配而引起的失业。

失业（UNEMPLOYMENT）：人们在寻找工作但仍未找到工作的情况。

失业率（UNEMPLOYMENT RATE）：劳动力中失业人数所占比重，是衡量劳动力市场供需状况的惯用指标。

综　述

当一个人正在寻找工作却仍未找到时，就可以说这个人正处于失业状态。衡量失业状况最常用的指标是失业率，失业率是劳动力人口中失业人口所占的比重。由于失业的存在会给社会带来巨大的成本，因而实现充分就业也就成为最重要的经济目标之一。事实上，提供就业机会的能力也是评价一个经济体绩效的基本标准之一。多数的市场经济国家，包括美国，都经历过以失业率为衡量标准的周期性的高失业。消除失业率的周期性波动是经济学的主要研究目标，也是宏观经济学关注的核心问题。

失业从几个方面增加了社会成本。当工人处于失业状态时，社会就失去了这些工人被雇用时所创造的价值，即此时的国民生产总值（GNP）低于这工人被雇用时的国民生产总值。而国民生产总值的这种损失也增加了经济满足社会物质需求的困难。

失业的成本并非由社会成员均等地分担，失业者承担了大部分成本。失业期的延长加剧了失业者及其家庭财务状况的恶化，尽管失业保险可以暂时弥补部分工资损失，但失业者会发现要维持适当的生活水准是困难的，甚至是不可能的。失业期越长，个人的财务状况就越糟糕。在极端情况下，失业还会导致无家可归与营养不良。失业除了会引发财务问题外，还会对心理产生不良的影响。失业者更易处于压力之下且缺乏自信，这都会导致生理和心理状况的恶化。在高失业期，自杀率、离婚率、虐童率、精神病院的入住率都会上升。与此类似，在经济萧条期，与压力过重相关的疾病，如中风和心脏病的发病率也呈上升趋势。

1610

经济学家将失业分为三类：摩擦性失业、结构性失业和周期性失业。摩擦性失业是劳动力市场存在工人能胜任的工作，但工人尚未找到这些工作的情况。举例来说，在一些公司解雇劳动力的同时另一些公司会雇用更多的劳动力。工作总量或许是充足的，但失业工人仍需要花费时间去寻找新工作。劳动力市场的新进入者在初始寻找工作时，大多会经历短暂的摩擦性失业期。因为仅涉及工人与工作是否匹配的问题，因而，摩擦性失业更趋短暂。

当失业者的求职意向和技能与提供的工作不匹配时，就会产生结构性失业。失业者找不到工作或是因为现有工作与失业者居住的地理位置不一致，或是因为缺乏适当培训未能达到从事现有工作的要求。正是由于工人和工作的不匹配，结构性失业会持续很长时间。

由经济波动引起的失业被称为周期性失业。在经济衰退期，经济环境的恶化会导致公司裁员，周期性失业增加。在经济扩张期，经济环境良好，公司会雇用更多的工人，周期性失业减少。经济学家将充分就业率定义为零周期性失业率。因为摩擦性失业与结构性失业永远也不会为零，所以，即使在充分就业（零周期性失业）状态下，仍存在失业；也就是说总有一部分劳动力处于失业状态。大部分的失业波动可归因于周期性失业的变动。

与充分就业紧密相关的一个术语是自然失业率。自然失业率是经济处于充分就业时的失业率，是摩擦性失业率与结构性失业率之和。实际失业率可能等于自然失业率，但是，失业率持续处于自然失业率之下却并非理想状态。当失业率低于自然失业率时，劳动力市场供求趋紧，工资呈上升趋势，随之，上涨的工资又会导致价格的上升。如果失业率长期低于自然失业率，其结果必然是出现持续上升的通货膨胀。由此，我们会发现，在失业率与通货膨胀之间存在着此消彼长的关系，这种替代关系通常以菲利普斯曲线来刻画，它是以新西兰经济学家 A. W. 菲利普斯的名字命名的。

应　用

失业波动多由周期性失业引起。事实上，国民生产总值与失业率间具有一定的相关性，二者的关系被称做奥肯定律，它是以其发现者阿瑟·M·奥肯（Arthur M. Okun，1928—1980）的名字命名的。奥肯定律并非定理，它是一种经验总结，奥肯定律表明：国民生产总值每减少 2%就会引起失业率 1%的上升。其原因很简单，在经济衰退期，随着需求减少，企业产量减少，多余的员工会被解雇。

为了减缓周期性失业波动，应制定政策以消除经济波动。这类政策被称为反周期政策。当经济衰退，失业率居高不下时，反周期政策会通过增加总需求来刺激经济活动。而当经济过热时，反周期政策则会通过减少需求以避免通货膨胀加剧。

反周期政策有两类。财政政策指政府支出或税收的变动。举例来说，如果政府想刺激经济以避免或缩短经济衰退期，一种方法是削减税收。随着纳税额的减少，消费者会有更多的收入用于消费，总需求随之增加。厂商在察觉到需求增长后，会增加产量，雇用更多的工人。从而，衰退将被消除，失业率也会降低。另一种方法是通过增加商品和劳务的支出直接增加总需求，消除衰退。当经济过热时，政府就会采取相反的政策，即增加税收，减少政府支出。

另一类反周期政策是货币政策。货币政策包括货币供应量和利率的变动。在美国，货币政策的选择由作为中央银行的联邦储备体系控

1611

制。联邦储备体系如果想刺激经济，就会增加货币供给。货币供给的增加使流动资金更为充裕，利率会随之降低。利率的降低意味着借贷成本的减少，更易满足厂商与消费者的消费需求，最终增加总需求。通过这种方式，衰退得以消除或缓和，失业率也会降低。联邦储备体系如果想冷却过热的经济，则可通过减少货币供给使利率上升，从而减少总需求。

尽管反周期政策可减少经济衰退期的失业，但政策制定者仍需保持谨慎之心，以免过度刺激经济。失业率的降低是理想的结果，但还应注意该目标实现的同时是否伴随着通货膨胀。如果失业率回落到自然失业率之下，工资就会开始上升，加速通货膨胀。

事实上，如果人们形成了对通货膨胀的预期，政策制定者就会被迫通过新一轮的衰退来换取通货膨胀的降低。举例来说，如果厂商预期会发生通货膨胀，就会相应提高价格，结果，原本只是预期的通货膨胀就会真实地发生。对于这类通货膨胀，政策制定者可通过缩减政府支出、增税、或放缓货币供给速度予以应对。无论选择什么样的政策，总需求一定会减少。厂商会发现他们卖掉所有的产品已不可能，就会相应的降低价格，从而使通货膨胀降低。不幸的是，由于总需求的减少，周期性失业也会增加，经济开始新一轮的衰退。政策制定者在制定货币政策或财政政策时必须谨记菲利普斯曲线（失业率与通货膨胀率间的相互替代）。

尽管多数失业波动可由周期性失业的变动来解释，但自然失业率也会发生波动；也就是说有些失业波动也可归因于摩擦性失业与结构性失业的波动。自然失业率随人口统计长期变动趋势、社会倾向、经济改革的变动而变动。比如说，当双职工家庭越来越普遍时，摩擦性失业也就越来越多。原因很简单，只要夫妻中一方继续工作，另一方也就有条件用更长的时间去寻找工作。

劳动力的年龄层次也是影响自然失业率的重要因素。年轻人与劳动力市场的新进入者的摩擦性失业率很高，因为同年长的、有经验的劳动力相比，他们更换工作的频率更高。且由于他们相对于年龄大的人缺乏教育与必要的技能，年轻人往往是结构性失业的首当其冲者。产业结构的变化也影响着自然失业率。伴随着传统产业的萎缩，新兴产业的扩大，从业于传统产业的工人将会被取代。这些工人大多缺乏从事新兴产业所需的技能，其结果自然是结构性失业率的增加。

不幸的是，运用货币政策和财政政策来降低自然失业率必然带来通货膨胀的加剧。然而政府可以通过直接作用于失业者个人的政策来降低自然失业率，还可以通过制定促使工人与工作机会相适应的政策来减少摩擦性失业。而结构性失业则可通过再培训计划和帮助失业者重新定位寻找新工作的计划来解决。

相关内容

美国在其历史上经历过严重的失业波动。1920年至1940年间，美国遭遇了人所共知的低产出与高失业率并存的大萧条时期。当时的失业率曾高达25%，产出减少了近30%。随着第二次世界大战的爆发，大萧条结束。由于第二次世界大战时产量的增加，失业率下降到非常低的水平——经常是低于2%。

第二次世界大战后美国经济的表现可以说喜忧参半。1953年的失业率是2.8%，而在1982年和1983年，失业率却达到了9.5%。大部分失业波动可归因于经济的失业的周期性变动。在1948年到1989年，美国经历了七次衰退，在有些衰退期，美国经济深受周期性失业之害。举例来说，1960—1961年间的经济衰退相对温和，失业率低于7%。而在1981—1982年间，月失业率就高达10%。

尽管多数的失业波动可归因于经济的周期性变动，但自然失业率也会变动。多数经济学家认为20世纪50年代和60年代美国的自然失业率是4%。在70年代，两种不同的人口统计趋势导致了自然失业率的上升。第一种趋势是妇女就业比率的不断增加。这种趋势下，双职工家庭增加，摩擦性失业的比率也随之上升。第二种趋势是在70年代所谓的婴儿潮一代开始就业，就业平均年龄下降，导致了自然失业率的上升。

1612

80年代中期前，美国的失业率居高不下，其原因可部分归咎于这段时期制造业向服务业的转移。而在80年代后半期，由于婴儿潮产生的就业压力得到缓解，自然失业率也缓慢下降。到80年代末，自然失业率已回落到5%～6%。

参考文献

Fleisher, Belton M., and Thomas J. Kniesner. *Labor Economics: Theory, Evidence, and Policy*. 3d ed., Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1984. 书中主要论述了与失业及其测度相关的问题。

Hall, Robert E., and John B. Taylor. *Macroeconomics: Theory, Performance, and Policy*. New York: W. W. Norton, 1988. 该书是一本不错的中级教材。

Schiller, Bradley R. *The Economy Today*. 3d ed. 1986. 这本经济学的基础教材对与失业相关的许多概念做了很好的解释。请特别注意第6章。

Sommers, Albert T., with Lucille R. Blau. *The U. S. Economy Demystified: What Major Economic Statistics Mean and Their Significance for Business*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1988. 该书对包括失业率在内的各种统计指标做了既深入又通俗的解释。

Sorkin, Alan L. *Monetary and Fiscal Policy and Business Cycles in the Modern Era*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1988. 该书是关于政策制定的很好的入门书籍，侧重于实际应用。

United States. Bureau of Economic Analysis. *Survey of Current Business*. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1920- 这份月报提供了大量有关失业、失业率和其他的经济指标的数据。

互参条目

Fiscal Policy: An Overview，财政政策综述；Gross National Product: Actual and Potential，现实国民生产总值和潜在国民生产总值；Growth Theory，增长理论；Macroeconomic Models，宏观经济模型；Models of Growth，增长模型；Monetary Policy: An Overview，货币政策综述；The Philips Curve，菲利普斯曲线。

克里斯托弗·A·埃里克森（Christopher A. Erickson） 著
徐海英 译
刘 辰 校

THE HISTORY OF UNIONS
工 会 史

1613 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济史

工会是由各行业组织的工人联合会，通过采取集体行动来提高工资和改善工作条件，实现政治和社会目标。

主要术语

集体谈判（COLLECTIVE BARGAINING）：是劳资双方就涉及工资、雇佣条件的合约进行谈判的过程。

总工会（GENERAL UNION）：由来自不同行业的熟练和非熟练工人组成的工会组织。

产业工会（INDUSTRIAL UNION）：由来自某一特定行业的从事商品或服务生产的工人组成的工会组织。

直接联合抵制（PRIMARY BOYCOTT）：雇员拒绝购买其雇主的商品或服务。

间接联合抵制（SECONDARY BOYCOTT）：雇员们为劝阻第三方向雇主提供资助而做的努力。

罢工（STRIKE）：是工人拒绝在其雇主提供的条件下进行工作的一种集体抵制行为。

综 述

工会是为争取和维护其成员的集体利益而组成的工人组织。它于18世纪末19世纪初产生于英国、欧洲和美国。尽管工会有时被等同于工人运动，但我们应从更广的层面来理解工会。工人运动由一系列相关组织机构组成，例如消费合作社、教育和社会团体、体育俱乐部、互助保险协会和政党组织。这些组织都以增进其成员的物质、社会和文化利益为己任。

工会最初是以以特定技术为基础的工人协会的形式出现。许多工会脱胎于社团、互助俱乐部以及通过集体行动来提高工资和改善雇佣条件的组织。当这些早期组织开始在同一城市或地区的不同行业扩展时，地方性的组织就形成了。而伴随着工业发展与产量的增加，地方的工会组织就在同一行业范围内组成了区域性或全国性的工人组织。继而不同行业的工会组织又相互联合，发展成为全国性的工会联盟。

在19世纪早期，工会通常成立于某一特定行业内。非熟练工人被认为不适于加入工人协会。到19世纪下半叶，随着大批量生产产业的发展，大规模的工会组织也逐步成长起来。新兴的产业组织形式相比于传统的手工生产，更多地倚重非熟练工人，结果英国和欧洲的工会开始吸收非熟练工人。而在美国，成立于1886年的最大的劳工组织美国劳工联合会（AFL）却反对非熟练工人入会。为了使非熟练工人也加入工会，1935年，从美国劳工联合会分离出去的一批劳工团体联合起来成立了美国产业工会联合会（CIO）。美国产业工会联合会将工作重点放在大型产业工会的组织上，到1941年，它已成功组织了汽车与钢铁业的产业工会。美国劳工联合会与产业工会联合会于1955年合并为美国劳工联合会—产业工会联合会。

吸收非熟练与半熟练工人的工会被称为产业工会或总工会。产业工会由从事某一特定产品或服务生产的所有工人组成。偶尔，白领工人和办公室职员也加入产业工会。尽管其前身

是以某一特定产业为基础的工会，但产业工会的成员覆盖了来自不同行业的熟练工人和非熟练工人。20 世纪 30 年代以来，原有的工会很难适应工会兼并、新兴技术不断涌现、内部出现政治冲突、雇主反对意见日益增加等现象，于是其他类型的工会不断出现。

在西方国家，工会是作为大规模工人运动的一部分发展起来的，这些运动由工人和一些不满社会政治环境的知识分子发起。他们反对束缚个人或集体进步的制度环境，认为它建立在某种歧视基础上，或是家世、财产、收入，或是社会地位。对于他们而言，教育机会的缺乏与选举权受限制正表明了这个社会体系是建立在阶级差别基础上的。在欧洲和英国，争取平等选举权是早期工人运动的工作重心。平等的选举权不仅是公民权利平等的象征，也为工人运动获取政治权利奠定了基础。然而，这种政治诉求并不是美国工人运动的重点，部分原因在于早在大规模工人运动开始前，白人男性就已获得了广泛的选举权。

1614

早期工人运动还致力于反工会法律的废除和工作条件的改善，特别是对妇女与儿童的保护。与美国的同行相比，19 世纪的英国工会更愿意用政治武器来实现它的目标。这种政治先见性在 1906 年英国一个独立的政党——工党——的成立过程中得到了体现。而美国的工会从未成立独立代表劳工利益的党派。相反，它们总是试图通过已有的党派来开展工作，实现自己的政治目标，尤其是从 20 世纪 30 年代开始，一直依靠民主党。

在 19 世纪，无论是在美国还是在英国，工会的力量都很薄弱。它们的活动遭到了来自产业巨头和政府强烈抵制，并且在各种阴谋和限制性法规下经常被起诉，比如英国的结社法、法国的谢普雷法以及美国的各种法庭决议。英国于 1871 年通过《工会法案》(The Trade-Union Act)，赋予了工会合法地位。而在美国，工会合法化的进程相当缓慢，直到 1935 年《国家劳动关系法案》(The National Labor Relations Act) 的出台，工会才在全国范围内实现了合法化。

20 世纪，工会的力量在各时期各有不同。宏观环境、劳动力结构的变化、技术的发展，以及经济改革和国际化都影响着工人运动。在经济接近充分就业、保持高工资水平时，工会运动就趋于衰弱；而在经济萧条和低迷时，就会有更多的人参与工会运动。有时，工会的新老成员间也存有代沟。年长的工会成员参加过早期争取合法地位、提高工资与改善工作环境的斗争，而年轻成员对工会的忠诚度则明显不如前者。

劳动力结构也在悄悄地发生着变化。20 世纪中叶，工业化国家的农业就业机会急剧减少，而到 20 世纪末，大批量生产工业的工作机会也呈下降趋势。伴随经济国际化，这些产业的工作机会日益转向第三世界。发达的工业化国家如欧洲各国、美国、日本的白领工人人数以及服务业和专业领域的就业人数都呈上升趋势。妇女日益成为劳动力的重要组成部分。这些结构上的变化影响了工会组织和运作的环境。加入工会的白领工人与专业人员的人数不断上升，并已在部分发达国家形成了重要的政治势力。然而，在多数第三世界国家，工会活动仍面临着与 18 世纪欧洲、英国和美国的工会相似的环境和问题。

工会的基本原则和活动方式已被多数国家所接受。直接的政治行动和立法使集体谈判成为解决工资及雇佣条件纠纷的主要方式。然而，经济国际化的趋势下不断变化的环境增加了工会组织工作和采取集体行动的困难，第三世界国家是这样，发达国家更不例外。

应　用

工人运动通常运用立法、集体谈判、直接行动这三种策略来实现其目标。欧洲的工会大多通过实体劳工法来争取权益；而在美国和英国，集体谈判发挥着重要作用，立法手段基本是为谈判起保障、促进和补充的作用。为说明不同策略选择会带来不同的结果，我们以健康保险为例。欧洲工会通过政党组织使得惠及全体社会成员的健康保险得以以立法形式通过。而在美国，通常在合同对合同 (contract by contract) 的基础上通过谈判获取健康保险，结

1615

果是仅有一部分劳工阶层的从健康保险中受益。

现代的劳工法可追溯至18世纪，但欧洲的相关立法大多直到19世纪下半叶才出台，美国的许多劳工法令更是到20世纪30年代才颁布实施。起初，劳工法只是为在高危环境下作业的产业工人提供某种保障。保护妇女儿童的法律也居于最早颁布的劳工法之列。还有些早期颁布的劳工法赋予工人组织工会和在被批准的前提下采取集体行动的权利。在这些权利的赋予上，美国又一次落后于大多数欧洲国家。

劳工法基本被分为四类，第一类是有关工作条件和社会保障的立法。这一类法律规定了工资水平、工作场所的健康与安全标准、工作时间、假期以及童工的使用。健康与安全法最初只适用于某些职业，例如采矿业——这个行业是非常危险的。而随着机器与化学品的大量使用，这方面的法律已扩展到绝大多数行业，制定法律的目的就是将与突发事故、粉尘、污染、噪音和辐射相关的危险减小到最低限度。

第一类劳工法范畴内的其他法律是向工人提供某些社会保障。19世纪80年代，在奥托·冯·俾斯麦（Otto von Bismarck）的领导下德国制定了更为全面的社会保障法，对老年人和遗属的福利、医疗保障、工伤补偿、产假、病假等都做出了规定。

第二类劳工法与作为国家宏观政策组成部分的就业相关。这类法律于大萧条和第二次世界大战期间出台，是为促进经济增长和稳定发展而制定的。这些法律大多与教育培训、失业补偿金、待遇均等问题相关。制定法律的目的是在为雇主提供训练有素的劳动力的同时也赋予工人某些权利。另一些就业法令涉及了雇主与雇员双方的契约性义务，从立法上明确了雇佣关系成立的条件。

第三类劳工法是工资法。工资法主要涉及发放工人补偿金的方法、形式和数量。法律规定了最低工资率，赋予了工人对其收入的支配权，对扣发薪金的条件予以了限制，以使工人的工资免遭非法克扣。工资立法日益成为旨在抑制通货膨胀和提供稳定的、训练有素的劳动力的宏观政策的重要组成部分。

第四类法律对劳资双方的关系进行了规定。这些法律赋予了工会合法地位，对争议的解决、雇主与雇员的法律权利与义务、集体谈判程序和合同的签订都进行了规定。这类法律与宏观政策间的关系越被认可，政府就越难以置身其外；维持经济稳定是政府的利益所在，而政府的介入又加深了政府追求经济稳定的目标与劳资双方的利益间的矛盾。

工会实现自身目标的第二种基本方法是进行集体谈判。工会试图通过这种方法实现劳工法所体现的各项目标：提高工资、缩短工时、健康与安全的工作环境、与工作相关的各项福利、收入支配权、限制使用童工等。集体谈判同立法手段最根本的不同之处在于政府不直接介入谈判过程。因而，与整个宏观经济政策相关的政府工作目标不会被直接考虑进劳资双方的谈判中。事实上，一些工会运动对立法手段的初始抵制多基于这样一种看法，即政府的介入只会有利于资方。起初，法律认定工会组织及其多项活动是非法的。法院也颁布禁令不许工会活动，军警也被动用来对付工人。集体谈判策略的另一个不同于立法手段之处是经过协商同意的福利与权责条款只适用于合同双方。但有时候，大的工会与行业内领先的企业，如美国联合汽车工会（UAW）与通用汽车公司（GM）间签订的谈判合同往往会成为全行业适用的标准。

工会为实现其目标而使用的第三种方法是直接行动。其中最著名的方式是罢工，即雇员集体停止工作。通常，罢工的目的是增加雇主的成本，其原因或是雇主没有兑现工会提出的要求，或是工作场所条件未得到改善。罢工的原因多与工资与工作条件相关。其他原因则包括工会之间的权限纠纷、同情和声援其他罢工工人、期望实现更广泛的政治目标等。最著名的由政治利益驱动的罢工是总罢工，它通过使全国的工人都停止工作来向政府施压，迫使政府对其政治需要做出回应。工人在阶级意识高涨的时候，大多会采用这种方式。

罢工权利的获得是工人运动长期斗争的结果，现在，这一权利被大多数工业化国家所承认。然而这项权利经常会受到各种形式的限制。如一些国家规定，禁止在劳资双方谈判期间罢

1616

工。而在另一些国家，公务员罢工和带有政治色彩的罢工是受限制的。此外，还有一些地方，合同有效期内的罢工也是被禁止的。

直接行动的第二种重要的方式是经济制裁。直接联合抵制，是雇员拒绝购买其雇主的产品或服务，这种方式在多数国家被认定是合法的。间接联合抵制，是通过向第三方施压，使其拒绝同某一特定的雇主发生经济行为，而这种方式在一些国家和美国的大部分州被认定是违法的。

总之，在那些工会化程度高的行业和工会成员比例高的国家，工资往往很高，福利也很广泛，工作条件也更健康、更安全。

相关内容

18世纪劳工组织的发展与工业革命紧密联系在一起。劳工组织的发展也为劳动经济学的产生和发展提供了土壤，作为生产过程中的基本要素，劳动力是生产过程中的主要研究对象。其他基本要素是资本与土地。劳动经济学也研究工会发展对工人的效率、分工、报酬等方面的影响。如果仅仅分析古典和新古典的经济理论下的市场，劳动经济学家将无法研究劳动力；因此，他们还需要研究社会结构、政府、文化和心理来理解作为生产要素的劳动力。

劳动力与生产过程中的其他要素不同。雇员需要被激励才能工作。健康、安全、教育和生活水平等条件不仅影响工人的工作动机，还影响着人的工作能力。工会是研究这些问题时需要考虑的重要因素。工人的组织程度和技术水平越高，政府和雇主就越要对此做出回应，同时在体制设计上要把工人的利益考虑进去。

由于劳动力具有独一无二的特性，因而对如何对待劳动力和工会人们有很多不同的看法。一种观点认为，劳动力作为生产成本必须予以控制，以实现产量的最大化。另一种观点则认为，要提高生产率，就必须给予劳动力良好的培训、健康的身体和熟练的技能。把劳动力看做生产成本已经引起一部分工人有组织的抵制，他们认为这种观点威胁到了他们的生活水平。从历史的视角来看，这种观点也曾经引发冲突，在20世纪，政府曾试图建立一种体制结构来协调雇佣关系，以缓和这种矛盾。政府认为劳工冲突会造成社会的不稳定，引致许多社会问题，削弱社会提供产品和服务的能力。

工会的未来与世界的变化紧密相连，尤其是工作性质的变化、劳动力构成的变化、世界经济一体化的发展。在大多数发达国家，向后工业化社会转变的趋势意味着工会也要迎接吸纳不同类别的工人加入工会的挑战。一方面，专业人士、管理人员、白领工人的持续增加表明劳动力的构成与早期已大不相同。另一方面，低报酬的服务类工作的增加也意味着工会有必要吸收从事低技术含量工作的人员加入工会，而这些人员多为妇女和少数民族工人。

1617

经济国际化使工会发展面临着严峻的挑战。雇主向世界各地转移工作的能力表明工会应采取国际化的策略以保护其成员的利益和应对工会成员锐减的可能性，而这已经在美国发生。各国的大型工会组织多年来通过建立国际性的工会组织保持了合作关系。国际自由工会联盟（ICFTU）于1949年成立。该组织在国际教育和培训领域很活跃，并同联合国教科文组织（UNESCO）有过合作；但是，它的成功也仅限于加强国际工会组织的团结和促进国际主义策略的形成以适应20世纪七八十年代建立起的国际经济新秩序。今后工会运动在很大程度上将取决于它对经济国际化的反应能力。

参考文献

Commons, John R., et al. *History of the Labor Movement in the United States* 2 vols. New York: Macmillan, 1918. 19世纪美国的工会运动史。作者是20世纪初最著名的劳动经济学家和社会改革家之一，也是劳工史威斯康星学派的代表人物。康芒斯（Commons）认为美国的工人运动不像欧洲工会运动那样具有强烈的阶级意识，它主要通过非对抗性的利益团体在多元的社会体系中实现有限的目标。

Cook, Alice H., Val R. Lorwin, and Arlene Kaplan Daniels, eds. *Women and Trade Unions in Eleven Industrialized Countries.*

Philadelphia: Temple University Press, 1984. 本书研究了劳动力结构的变化，特别是女性就业人数的不断增加，这也是当代工会所面临的主要问题之一。妇女工会参与度的变化某种程度上反映了工会态度的变化，它已逐步认识到妇女地位的变化，并将其纳入到工会的组织活动中。

Larson, Simeon, and Bruce Vissen, eds. *Theories of the Labor Movement*. Detroit: Wayne State University Press, 1987. 此书以各类理论对工会运动的评判为依据，对工会运动理论进行了分类，并将有关工会运动的起源、发展和未来的各种观点进行了比较。

Montgomery, David. *Workers Control in America*, Cambridge, England: Cambridge University Press, 1979. 此书对从美国内战到罗斯福新政这段时期工人为夺取工场控制权而斗争的现象进行了分析，也论述了当新政中的方案无法解决劳资关系中的主要问题时，这种方式对当时工联主义的适用性。

Pravda, Alex, and Blair A. Ruble, eds. *Trade Unions in Communist State*. Boston: Allen & Unwin, 1986. 此书研究了社会主义国家的工联主义及工会组织在这些国家的政治与劳资关系中所发挥的作用。书中认为这类工会组织具有保护其成员利益和满足社会生产需要的双重职能。同时，该书将这种双重职能同西方国家的工会组织的社会作用进行了比较。

Thompson, E. P. *The Making of the English Working Class*. New York: Vintage Books, 1963. 该书是关于19世纪初英国工业革命时期工人运动起源的经典著作之一，着重描述了在英国工人阶级组织和意识形态形成发展过程中，社会、政治、文化、工场纠纷的内在联系。

Webb, Sidney, and Beatrice Webb. *The History of Trade Unions*. New York: Longmans, Green, 1920. 英国工联主义的经典著作，作者既是英国工业改革的主要支持者，也是费边社的主要成员。该组织主张以渐进改良的方式实现社会主义，他们看到了植根于阶级斗争的工会组织的崛起，但认为工会是一种先进的非革命性的经济组织，其目标是改善所有雇佣劳动者的生活条件。

互参条目

Capitalism, 资本主义; Employment Theory, 就业理论; Labor Economics, 劳动经济学 1618; Marxist Economics, 马克思主义经济学; Socialism, 社会主义; Unemployment Fluctuations, 失业波动; Types of Unions, 工会的类别; Wage inequality, 工资不平等; The Welfare State, 福利国家。

卡尔·斯维多斯基 (Carl Swidorski) 著
徐海英 译
刘 辰 校

TYPES OF UNIONS
工会的类别

1619 经济学类别：劳动和人口
研究领域：工会

工会是为采取集体行动而成立的组织。尽管工会可能还有更广泛的社会目标，但工资的提高和工作条件的改善却是它最典型的目标。世界各地的工会成立方式各异，且在各自的经济中发挥着不同的作用。

主要术语

商业工联主义（BUSINESS UNIONISM）：工会的职责应定位于其成员利益的最大化，而非追求更广泛的社会目标。

集体谈判（COLLECTIVE BARGAINING）：通过同雇主就工资、补偿和雇佣条件等问题进行谈判，达成有利于工会成员的协议。

社团主义（CORPORATISM）：一种社会管理机制，在这一机制下，主要的利益团体如工会联盟同雇主协会通过谈判来解决重大的全国性的问题。

职业工会（CRAFT UNIONS）：在相同技术或职业基础上建立起来的工会，比如木匠协会和电气工程师协会。

产业工会（INDUSTRIAL UNIONS）：在同一产业基础上建立的工会，例如汽车与钢铁产业工人协会。

模式谈判（PATTERN BARGAINING）：产业工会的一种谈判方式，即同某一全国性的雇主的谈判协议成为同其他雇主谈判的样板。

社会工联主义（SOCIAL UNIONISM）：工会的工作不仅在于为其成员带来直接利益，而且还在于实现更广泛的社会目标的一种趋势。

综　述

世界各地的工会按其目标与组织结构可以分成很多类别。工会为各行业的工人提供了用集体行动来争取和维护权益与实现其他社会目标的平台，而这些都是仅凭个人力量难以实现的。大多数工会以集体谈判为基本手段，同雇主就工资、其他报酬、工作条件以及与工作生活相关的其他方面进行协商，另一些工会则诉诸政治行动来实现其成员的利益目标。

工会的领导人经选举产生，活动资金来源于会费，会费的缴纳或自愿或强制。集体谈判的双方是工会同雇主或雇主协会。一旦谈判失败，工会大多采用罢工的方式，即工会成员集体停止工作。不同的工会，组织结构也各不相同。工人们可能会以职业或行业为基础组成行业工会；大批量生产产业的制造工人可能组成产业工会；而私人公司的雇员则可能会组成企业工会。

职业工会是最早的工会组织，它由拥有同样技能的工人组成。职业工会在19世纪的欧洲和美国都很普遍。职业工会的形成取决于技术的传播速度和新进人员通过工会控制下的学徒制进入该行业的时间。在高度依赖技术工人的行业，职业工会相当普遍，这类行业需要技术工人去创造新产品而非大机器制造业下的高度合作与机械化（比如制造业）。

产业工会起源于大批量生产的产业，它试图吸纳同一产业内的所有工人。在北美和西欧，

产业工会是最具影响力、政治上最为活跃的工会组织，它们代表不同技术和工资水平的工人的经济利益。产业工会一般采用模式谈判方式，并试图通过这种方式来设立整个产业的工资标准，避免行业内的个别公司从中获得竞争性收益。斯堪的纳维亚工会多采用固定工资制，即工会使同一产业内不同类别的工人的工资达到某种程度的平衡。这意味着一些工人的所得会高于其在市场竞争条件下的所得，而对其所拥有的技术需求大的工人的所得则可能低于竞争市场条件下的工资。在美国，尽管产业工会内部也倡导一定程度的工资平等化，但大量存在的工资差异也反映了技术水平的不同。

企业工会由来自单个公司的雇员组成，这使得它们明显区别于产业工会，而在其他方面，它们又具有一定的相似性。最著名的企业工会存在于日本的出口型产业如汽车、钢铁和电子业。同整个产业范围内的工会相比，企业工会在制定谈判策略时会考虑雇主的利益与竞争性地位。然而，企业工会由于受制于其成员的所属公司而常遭到产业工会拥护者的批评。日本企业工会成员主要是白领工人和制造工人。

从世界范围看，全国性的工会联盟对单个工会组织的影响力各异。美国和英国是工会运动分散化的典型，在这两个国家，单个的劳工组织事实上已完全独立于全国工会。而瑞典和和澳大利亚则是集中化的典型，在这两个国家，工会的策略是在全国范围内互相协调，单个工会避免与全国工会的策略相背。而在法国和意大利这样的国家，工会联盟相互竞争，它们之间存在着政治和意识形态的矛盾。在这些国家，工会在集体谈判中的作用不大，且各工会都与某个政党联系密切。

尽管工会的基本目标是增进成员的经济利益，但也并不局限于此。工业化国家早期工人运动的特点是同雇主进行激烈的政治和意识形态斗争，在许多国家，工会常与政治运动紧密相连。其中也有工会将目标定为推翻现有的社会政治秩序、建立新社会。

那些与政党无直接联系且将其活动目标定位于改善成员的经济利益的工人运动奉行的是商业工联主义。但这类工会的活动很少能够保持纯粹的经济色彩。多数的工会都不同程度地从事某种社会活动。美国的职业工会和日本的企业工会是纯粹商业工联主义的代表。

我们把工会为实现更广泛的社会目标而做的努力称为社会工联主义。几乎所有的工会都具有某种程度的社会工联主义。西欧的工会组织是工人运动社会化的典型。西欧工会不仅为提高工资和改善工作条件而斗争，还为争取基本的人权而斗争。随着 20 世纪 30 年代工人运动在大批量生产产业的成功，美国工会的社会工联主义倾向也日益明显。然而，它却从没有像它的欧洲同行那样实现了高度的政治化。

在严峻的环境下，激进的工会组织曾试图通过推翻现存的社会制度来实现其政治和经济上的目标并提高自身的地位。但这些运动规模很小，且多以失败告终。

应　用

在不断变化的环境下，工会仍坚持着自己的目标。尽管工会的影响力在 20 世纪 80 年代有所减弱，但在资本主义世界的北美、西欧和日本，工会组织仍然很强大且发挥着影响力，在那里，工会活跃在国家的经济舞台上。

到 20 世纪中叶，工会的地位已获得了产业组织的广泛承认。资本主义国家宏观政策的制定依据正是使收入较高的工会成员的消费支出为经济增长做出贡献。工会的强势地位并不罕见，尤其在大批量生产产业。20 世纪 70 年代，战后经济秩序开始调整，大批量生产产业受到冲击，同时，工会的影响力也渐趋下降。

与其他西方国家工会相比，美国工会的不同表现在以下几方面。美国工会同政治活动没有很强的相关性，而在欧洲，这种相关性则是相当普遍的。同西欧的同行相比，美国工会对于企业一级的事务更为积极。美国的地方工会，特指那些企业一级的产业工会，主要负责处理与其相关的各类纠纷和执行工作条例。集体谈判的内容范围很广，劳资谈判要涉及极其详细的工作条例和车间操作流程。在美国，工会兴办的企业数多于欧洲，在这类企业中，工会会费的缴纳是强制性的。美国工会的会员集中于

耐用品制造业和交通运输业以及州和地方的公务员。美国劳工联合会—产业工会联合会（AFL-CIO）是全国性的工会联盟，它几乎联合了所有的工会组织。美国劳工联合会—产业工会联合会是一种松散的联盟，工会间的活动各自独立。尽管美国劳工联合会—产业工会联合会在国家的政治生活中倾向于支持民主党，但它不与任何政治或意识形态运动发生联系。

现代的工会组织起源于西欧。欧洲的工会是世界上最成功、最具影响力的工会之一。欧洲工会与美国工会的不同在于其与政治运动联系的紧密性，而这些政治运动多数是社会民主主义的变体。现代劳工运动诞生在英国。英国的工会运动与美国职业工会和产业工会发展时的工会运动类似，也具有高度分散的组织结构，把集体谈判运用到车间流程与工作条例争端的解决中；全国性的工会组织则与工党联系密切。

联邦德国的工会运动在第二次世界大战后彻底重建，成立了大量小规模的工会组织。德国的工会不直接介入企业一级的争端；相反，由依据联邦法律成立的单个企业内部的工人委员会负责解决这些争端，并通过谈判，将协议补充到整个产业的劳动协议中。在大企业中，联邦德国的职工共同决定法赋予了工会代表与公司董事会的股东同等的代表权。

瑞典、挪威和澳大利亚有世界上集中化程度最高、最强大的工会运动。这些国家规模不大且相似，有着与出口高品质产品的资本密集产业相适应的高度熟练的技术工人。他们采用社团主义性质的决策机制，即依赖于高度集中化的工会组织同雇主协会间的谈判。全国性的工会在很大程度上控制着成员工会的工资谈判。这些国家的总工会同社会民主党关系密切，后者在第二次世界大战后一直处于执政党地位，工会工作的目标是实现经济整体的效率、稳定和工资平等化，而非工资最大的增长。鉴于工会高度的集中性、组织性和社会一致性，集体谈判模式作为国民经济管理的一部分是相当成功的。

第二次世界大战后日本工会组织得到重建。几个全国性的工会联盟虽在政治上很活跃但在集体谈判中的作用却不大。在大的产业，由企业一级的工会组织负责集体谈判。这些工会吸纳了大部分公司雇员，包括白领工人。在所提要求不损害公司竞争力的前提下，它们是工人利益的积极维护者。日本的主要产业都同其雇员建立了紧密的联系，作为一种标准，它们实行终身雇佣制并为雇员提供广泛的社会福利。但这种雇佣关系仅限于日本主要的出口产业。

1622

发展中国家的工会的发展环境更为困难。这类国家相对过剩的劳动力使得工会几乎不拥有谈判力。独裁政府经常迫害工会活动家，使工会组织难有立足之地。有时，工会也会突出重围，在主要的出口产业取得胜利。这种情况多发生在矿工组织的工会。矿工工会是南美以及南非最成功的工会。许多南美国家如阿根廷、玻利维亚、巴西和智利都有长期工会活动的传统。尽管有组织的工会在 20 世纪 80 年代巴西和智利的民主重建过程中发挥了重要的作用，但独裁政府和经济崩溃削弱了工会运动的力量。

相关内容

工会已发展成为大批量生产产业的工人最主要的组织。工会实现了单凭个人力量难以达到的增进工人利益的目标。

许多经济学家认为从整体来看，工会的作用是有害的。微观经济学理论对工会持怀疑态度，认为工会的存在不利于社会整体福利的改善。这种观点认为，工会通过自身的垄断力迫使工资高于竞争市场状态下的工资水平，使劳动市场的作用发生扭曲，导致就业机会减少，加剧了工资的不平等。许多雇主也抱怨企业内强大的工会势力影响了劳动力的配置效率。研究利益团体在制定经济政策中的作用的分析家也认为工会利益的扩张可能会损害整个社会的福利。

也有人对这类批评做出回应，他们认为工会并不是劳动力市场上的卡特尔，它只是通过一种集体诉求来改善工人的工作环境。依据这种观点，集体行动会以全社会互助的方式来影响工资和收益的决定，而这是个人要求所无法实现的。工会行为只代表特殊利益这样的批评只适用于那些分散型的工会组织，比如英国和

美国的工会。相反，高度集权的北欧工会组织对整个社会利益的关注却是值得借鉴的。

在 20 世纪 80 年代，大多数国家的工会都呈衰落迹象，美国也是如此。大批量生产产业的就业增长出现停滞或下降趋势。同时，新创造的就业大多出现在那些传统上就对工会持厌恶态度的行业。有竞争力的出口产业向发展中国家的扩张也削弱了发达国家工会的谈判力。同欧洲或日本相比，工会在美国的影响力更显微弱。美国的工会成员占劳动力的比重从 1945 年 35%的最高点跌落到 1988 年的 17%，下降了约一半。

有观点认为，技术变革正重塑着大批量生产产业。在生产日趋专业化和弹性化的情形下，工会也被迫转换角色以适应新形势，从产业工会模式转向同雇主更为合作的关系。许多人认为工会组织应开展国际合作以制衡公司向海外转移工作机会的行为，缓解发达国家工资水平降低的压力。尽管工会未来的改革方向尚不明朗，但可以确定的是，工人会继续为采取集体行动而组织起来，工会将还会在社会经济生活中发挥作用。

1623

参考文献

Aronowitz, Stanley. *Working Class Hero: A New Strategy for Labor*. New York: Pilgrim Press, 1983. 关于美国工会历史和现实定位的评论性书籍。作者是著名的劳工史学家和前工会官员。在书中，阿罗诺维茨（Aronowitz）描述了美国工联主义的特点和所面临的现实问题，主张改变工会的策略与定位。

Edwards, Richard, Paolo Garonna, and Franz Toedtling. *Unions in Crisis and Beyond: Perspectives from Six Countries*. Dover, Mass.: Auburn House, 1986. 该论文集语言简练，可读性强，描述了世界经济的变化对美国和西欧工会的影响。工会结构和政策不同，工会应对生存条件变化的能力也各有不同。

Freeman Richard., and James L. Medoff. *What Do Unions Do?* New York: Basic Books, 1984. 这是一本广受认同的研究美国工会作用的权威读物，它向一般读者揭示了一项重要的经验研究。研究发现工会的负面作用大于其正面的经济和社会作用。

Kuttner, Robert. *The Economic Illusion*. Boston: Houghton Mifflin, 1984. 作者为《商业周刊》（*Business Week*）和美国公共广播电台的评论员。该书议题广泛，对公平与经济增长间关系的传统认识提出了尖锐的批评，通过比较美国与欧洲的工会，对工会在资本主义民主国家中的地位做了广泛深入的探讨。

Larsen, Simeon, and Bruce Nissen eds. *Theories of the Labor Movement*. Detroit: Wayne State University Press, 1987. 一本适合大学生阅读的有关当代工会运动经典理论的论文集，该文集史料丰富，几乎论及了从卡尔·马克思（Karl Marx）到米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）再到教皇保罗二世（Pope Paul Ⅱ）的所有人的理论。

Sturmthal, Adolf and James G. Scovine, eds., *The International Labor Movement in Transition*. Urbana: University of Illinois Press, 1973. 这是一本可读性很强的论文集，其内容涵盖了美国、欧洲、日本、非洲和南美的工会运动发展史，书中主要论述了集体谈判和政治手段在工会工作中的重要性。

互参条目

Deindustrialization，去产业化；Labor Economics，劳动经济学；Productivity and Wages of Labor，生产率和劳动工资；Social Democracy，社会民主主义；Socialism，社会主义；The History of Unions，工会史；Wage Inequality，工资不平等。

迈克尔·邓肯（**Michael Duncan**） 著
徐海英 译
刘　辰 校

URBAN ECONOMICS
城市经济学

经济学类别：福利经济学

研究领域：城市经济学

城市经济学是集中研究城市地区的位置、规模和结构的决定因素的一个经济学领域。这个研究领域试图解释不同城市地区之间在经济活动总量、人口密度、土地利用集约度和土地价值上的巨大差异。

主要术语

转运点（BREAK-OF-BULK）：两种运输方式交叉的地方。

资本/土地比率（CAPITAL/LAND RATIO）：土地利用集约度或密度的衡量标准。

商业中心区（CENTRAL BUSINESS DISTRICT，CBD）：所有城市的高密度中心，具有高层建筑物和土地利用集中的特点。

物资供应地区（HINTERLAND）：城市周围的为城市提供资源并交换产品的郊区。

地租梯度变化曲线（LAND-RENT GRADIENT）：反映地租随着离商业中心区的距离的增加而下降的曲线。

等级规模规则（RANK SIZA RULE）：城市之间的一种观测关系，即一个城市的人口数乘以这个城市的等级等于该系统中最大城市的人口数。

细分规则（SUBDIVISION REGULATIONS）：监管土地细分和发展的法律。

城市结构（URBAN STRUCTURE）：城市地区土地利用的安排。

区划条例（ZONING ORDINANCE）：监管土地利用的法律。

综　述

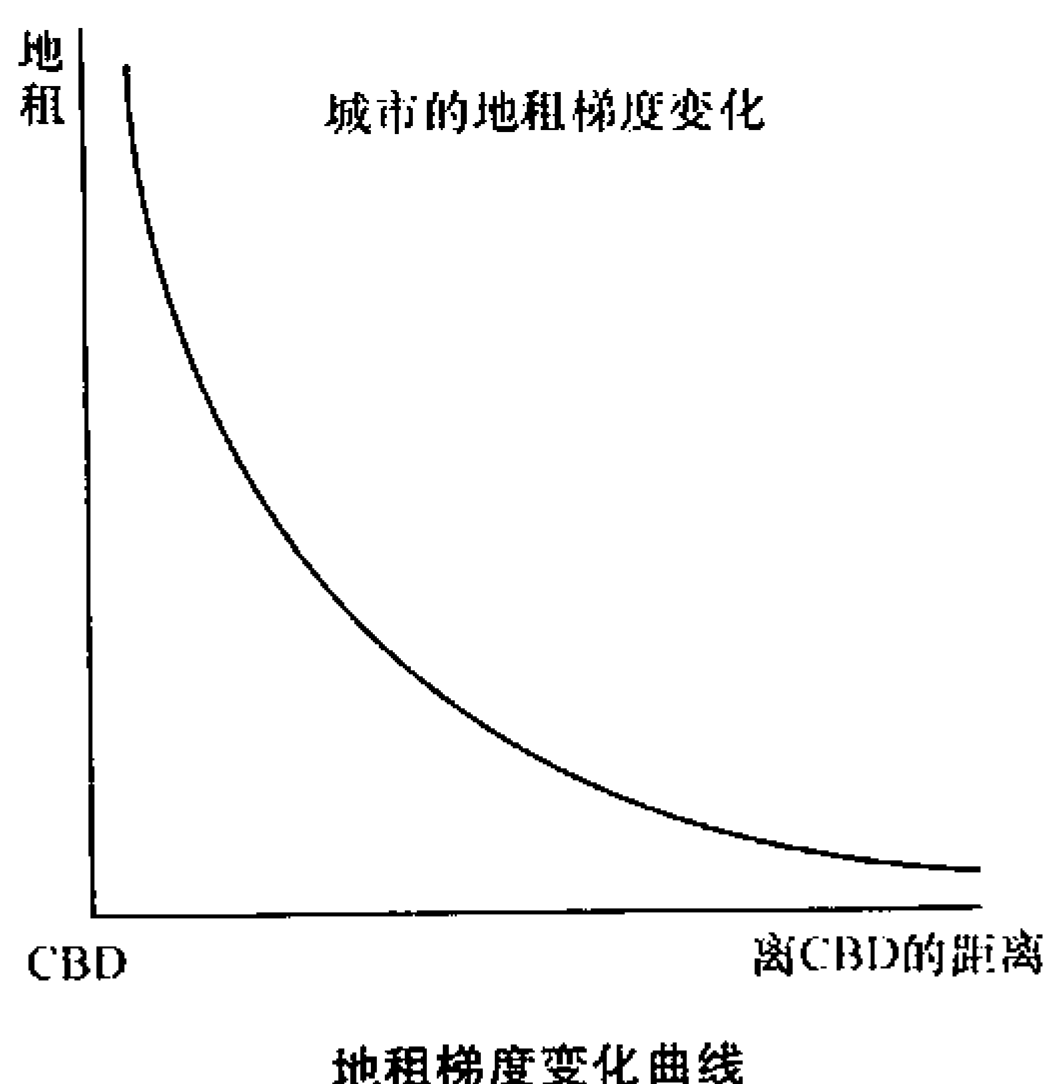
任何一个城市的商业中心区都包含了集中于一个很小地区的数量惊人的经济活动。人们居住在这种经济活动密集的地区，是为了利用住所附近在工作、商业机会和消费可能性方面的优势。人口和经济活动的这种安排形成了一个城市地区的结构。

有许多经济因素促进了城市地区经济活动的高度集中。首先是规模经济，这是商品批量生产的结果。其次是企业集团经济，即当不同的经济活动彼此处于非常接近的位置时所产生的成本节约。最后是专业化经济，即由于包括劳动在内的资源得到了专业化的利用，它们的生产能力大大地提高了。

一个城市所处的位置是由这个城市的功能所决定的。城市的位置反映了四种功能。首先，城市的位置要体现运输功能。标志着在地球表面上最小运输成本路径的地理特征决定了运输路线，城市就是沿着运输路线的转运点发展起来的，比如两条主要公路或两条河的交叉点。其次，另外一些城市的位置是由自然资源的位置所决定的，资源的开采需要其出处附近城市地区的发展。再次，还有其他一些城市，它们的位置是由制度因素决定的。政治因素决定了许多州的首府的地点，城市在这些地方的发展是为了服务于政府机构。最后，一些城市位置的确定是出于为其周边地区服务的目的，这些城市履行着一个中心地区的职能，为其周边农村地区的经济活动提供一个集散点。

城市的内部结构是对城市中心附近的土地进行竞标的结果。城市中心是一个能为周围地区提供最大接近可能性的位置。城市中心土地的获得是通过竞标形式来完成的。由于这些土地存在着最大的获利潜力，所以城市中心的标价是最高的。若远离城市中心，土地的区域接近性就会下降。这种区域接近性的下降就会引起土地获利潜力的下降，从而导致土地价格的下降。

表示土地标价随从城市中心到城市边缘的移动而下降的曲线叫做地租梯度变化曲线。如果不同的土地使用对应有不同斜率的地租梯度变化曲线，那么城市的土地利用可以组成一组同心圆。观察表明，将交通设施和地形地貌的不良影响，以及发展管制的影响纳入考虑范围后，这些同心圆提供了一个很好的关于城市土地的使用制度的描述。



地租梯度变化曲线

一般认为家庭寻找居住地的行为与企业行为相似。在家庭寻找居住地的例子中，交通费用随着土地接近性的下降而上升。如果土地离城市中心较远，那么家庭出价就较低，以抵消居住在这些地区而增加的交通费用。

1625

由于城市中心附近的土地比较昂贵，所以对它的使用必须更加节约。从经济学的角度来讲，在城市中心附近的每单位土地应该使用更多的资本，远离城市中心则应该降低资本/土地比率。这些经济学因素导致发展密度和土地利用集约度在城市中心附近都非常高，然而发展密度和土地利用集约度会随着距离城市中心距离的增加而迅速下降。可以自由地利用资本代替土地的能力导致了地租梯度和密度梯度的产生，它们呈现指数性变化。发展密度的迅速下降使得在城市中心形成了一个边界清晰的商业中心区。

为了使一个城市的土地利用达到均衡，地租梯度必须下降并使土地获利潜力的损失完全被地价的下降所抵消。在家庭寻找居住地的例子中，地价的下降必须完全抵消交通费用的增加。如果这些条件得不到满足，企业的获利和家庭的实际收入可以通过迁移而增加，这种迁移会一直持续到这些因素达到平衡为止。

城市地区似乎近似处于均衡状态，因为在任何时候大多数企业和家庭都没有迁移。边际企业和家庭的迁移推动了城市土地使用的安排趋向均衡。一个真正的严格均衡状态永远不可能达到，但是，城市总是在以这样或那样的方式发生着变化，这些变化总是朝着土地利用的均衡状态发展而不是远离它。

上述模型通常被称为“新城市经济学”。它之所以很流行是因为地租梯度和密度梯度本身就是数学分析，同时它又是非常灵活的。对基础模型进行修改后可以用以解释多就业中心、古老地区的再发展、发展管制、人口增长和邻里关系特征等问题。

应　用

城市是推动经济发展的力量之源，维持城市经济活力的重要性怎样强调都不为过。在美国，80% 的人口居住在城市，而住宅也是大多数家庭最大的个人投资，大多数金融机构也大量投资于城市房地产，城市还包含了数千亿美元的公共基础设施投资。简言之，城市在经济上是非常重要的。

城市经济学发展和检验了关于决定城市的位置、规模、组织的进程以及城市演化发展方式的理论。这些理论在经济学中的私人部门和公共部门都有应用。

为了理解城市经济学在土地市场上的应用，必须先理解什么决定了土地的价值。与其他商品一样，土地的价值是由土地的供给和对土地

的需求所决定的。在其供给方面，土地是一种万能商品。它可以有多种用途。同时，土地不会随着年代的推移而恶化，它可以被一遍又一遍地重复使用。为了使土地适用于城市的多种需求，需要进行资本设施方面的巨大投资，这被称为改良。对土地的改良常常要付出四五倍于土地价格的成本。这种投资的规模导致了土地在改变用途方面的刚性。因此，在城市地区，土地的利用与其位置不符的情况是不常见的。最后，每块土地就其位置而言都是独一无二的，而通常位置是土地价值最重要的决定因素。

1626

对城市土地的需求同样也是很复杂的。在城市地区对土地的需求水平是由城市地区的规模决定的。经济活动的扩大和人口增长需要更多的活动空间，从而增加了对土地的需求。然而，在城市地区，对土地的需求也有相当大的波动。一些地区的需求要高于其他地区。

城市地区内部需求的差异是对其土地利用的内部安排的结果。这种安排通常被称为城市地区的“结构”。它不是静态的，而是一直在变动。这种变动是多种因素作用的结果，建筑、交通或者生产方面的技术变动起着非常重要的作用。人们的偏好变动也很重要。无论什么原因，对城市土地的需求随着土地位置的改变而发生巨大变化。对城市土地改良的决定总是长期性的，在土地改良上的可观投资意味着今天做出的决策决定了其今后 20 年到 50 年的用途。

城市经济学的一个主要应用是运用城市增长和发展理论，在给定预计增长的条件下，对未来的 20 年到 30 年内的城市面貌做出预测。这些信息可以用来评价关于某给定地区的不同的土地发展规划。它还可以为决定在哪块土地上进行长期投资或投机提供帮助。

就像在私人部门一样，城市经济学在公共部门也有很多应用。地方政府有相当大的能力来监管土地细分和发展。城市经济学提供的理论可以帮助政策制定者评价全面发展规划、资本改良计划和发展管制的影响。举例来说，以城市经济学理论为基础的城市增长计算机模型可以被用来模拟所规划时期的城市发展。这种计算机模型模拟出来的未来城市可以与城市政策制定者所说的他们希望的城市相比较。这个过程可以用来评估可供选择的方案产生所需要的结果的可能性。

城市经济学还可以用来帮助经济学家们分析许多城市问题的潜在原因，帮助政策制定者们设计出公共政策来解决这些问题。举例来说，通常观察到许多家庭在维护他们的财产时始终投资不足。这种投资不足可能导致邻里关系失和，进而导致财产价值的减少和对这些财产征收的税收收入的减少。这种投资不足起源于一个事实，即如果一个人投资于维护他或她的财产，邻居们可能会从中获得一些好处，但是如果邻居们仍然在他们自己的财产上投资不足的话，他的这种投资将会发生损失。一旦这种行为的经济学原理为人们所理解，人们就会制定出相应的公共政策。在这种情况下，住房准则或住宅改善贷款津贴可能是这个问题的解决办法。

相关内容

现代城市的形成是工业革命的结果。工业革命将生产活动从土地上转移到工厂里，这种变化要求人口的集中以适应经济活动的集中。为了适应工业革命中新的生产过程发展的需要，现代城市出现了。

第二个对城市经济学的研究具有重大影响的因素是现代土地市场的发展。工业革命以前，土地的价值是与它的农业生产能力密切相关的。土地价值的决定和对其的理解都很简单。随着工业革命的到来和相关的人口和经济活动的城市化，土地的价值更多地由其位置而非生产能力决定了。另外，位置本身又是一个非常复杂的现象。位置不再被依据其地理方位加以精确地描述，而是与其周围的一些人为特征比如铁路紧密联系在一起。这两种趋势激发了人们对城市经济学的研究兴趣。

城市经济学是由早期的几个研究者在研究新形成的城市土地价值决定因素基础上发展起来的。大卫·李嘉图（David Ricardo）于 19 世纪 40 年代就开始了对土地价格决定因素的研究。在德国，约翰·冯·屠能（John Von Thünen）建立了一个出口导向型农业经济土地

1627 价值模型。沃尔特·克里斯塔勒（Walter Christaller）在城市发展理论上做了许多开创性的工作，其理论被叫做“中心地理论”。奥古斯特·廖什（August Losch）在他的著作《区位经济学》（*The Economics of Location*，1939）中扩展了中心地理论。

现代城市经济学，通常被称为新城市经济学，是从威廉·阿朗索（William Alonso）将屠能的农业用地模型应用于城市地区开始的。这种模型经过理查德·穆斯（Richard Muth）和埃德温·米尔斯（Edwin Mills）的提炼，变成了描述城市地区的标准模型。这个模型的基础是土地的生产能力和土地价值之间的替代所达到的城市土地市场的均衡，而这种均衡通常用地租梯度变化曲线来描述。

新城市经济学流行的原因在于这个模型能够给出一系列可以描述城市地区的等式的能力。这些等式可以由关于城市地区的一些一般性的数据导出，并对等式中的一些参数使用假设值。城市经济学的许多最新研究都强调通过原始数据来决定这些参数的真实数值，目的是为了利用这些参数的估计值来代替早期研究者假设的那些数值，然后再来检验这些等式对城市的描述与他们所观察到的实际城市是否相符。

参考文献

Goodall，Brian. *The Economics of Urban Areas*. New York：Pergamon Press，1974. 本书对城市地区的经济运行规律提供了一个很好的综述，对一些重要的城市模型做了非常好的直观解释。

Heilbrun，James. *Urban Economics and Public Policy*. 3d ed. New York：St. Martin's Press，1987. 这本书对城市经济学的理论进行了综述，但是着重于理论在公共政策上的应用。

Mills，Edwin S.，and Bruce W. Hamilton. *Urban Economics*. 4th ed. Glenview，Ill.：Scott，Foresman，1989. 对于一般读者来说，这是一本最好的关于城市经济学的著作。本书对这个领域进行了综合性论述，它是这个领域中对于大多数读者来说不太专业的少数几本书之一。

Richardson，H. W. *The New Urban Economics and Alternatives*. London：Dion，1977. 本书局限于对被称为新城市经济学的穆斯/米尔斯型的城市模型进行讨论，对于一般读者来说，专业性稍微强了一点，但是正文是很基础的，读者可以跳过公式理解其内容。

Sawers，Larry，and William Tabb，eds. *Sunbelt/Snowbelt*. New York：Oxford University Press，1984. 该书收集了关于城市增长的16篇论文，这些论文对许多细节问题进行了论述。

Schreiber，Arthur F.，and Richard B. Clemmer. *Economics of Urban Problems*. 3d ed. Boston：Houghton Mifflin，1982. 本书集中于将城市经济理论应用于常见的城市问题，主要讨论了城市财产、住房、交通、污染和犯罪问题。

Shafer，Thomas W. *Urban Growth and Economics*. Reston，Va.：Reston，1977. 本书集中研究了决定城市位置和规模的经济因素。

互参条目

Coase's Theorem，科斯定理；Development：Regional，区域发展；Economies and Diseconomies of Scale，规模经济和规模不经济；Externalities，外部性；Housing Economics，住房经济学；The Industrial Revolution，工业革命；Regional Economics，区域经济学；Underground Economies，地下经济。

威廉·亚克维西（William Yacovissi） 著
张银萍 译
李长英 校

VERTICAL INTEGRATION
垂直一体化

经济学类别：产业经济学

研究领域：产业组织和公共政策；产业研究

垂直一体化是指一个公司拥有和控制了部分连续的生产阶段的情况。一体化的程度是公司的获利能力和整个产业的业绩的一个重要决定因素，而这种决定作用是通过它对厂商成本和管理激励的影响来实现的。

主要术语

后向一体化（BACKWARD INTEGRATION）：公司设立上游部门，并把其生产出的产品作为该公司下游部门投入的情况。

合同交易（CONTRACTUAL EXCHANGE）：由不同厂商之间所签订的合同规范的一种交换。

下游公司或部门（DOWNSTREAM FIRM OR DIVISION）：一个公司或公司的一个部门，在其生产过程中利用一个或多个上游公司或部门的产品来作为其生产的投入。

最终产品（FINAL PRODUCT）：一个多阶段生产过程最后的产品。

前向一体化（FORWARD INTEGRATION）：公司设立下游部门，并把上游部门生产出的产品作为其投入的情况。

投入（INPUT）：在一个生产过程中，为了生产一种可以消费的商品或者可以用于另一生产阶段生产另一种产品而使用的一种产品或劳务。

投入价格（INPUT PRICE）：下游公司由于使用上游公司的产品而支付的价格。

内部交易（INTERNAL EXCHANGE）：发生在公司内部的投入的交易。

市场交易（MARKET EXCHANGE）：发生在有组织的市场上以市场价格进行的交易。

上游公司或部门（UPSTREAM FIRM OR DIVISION）：一个公司或公司的一个部门，它所生产的产品被用做一个或多个下游公司或部门生产的投入。

综　述

当一个公司拥有和控制了一部分连续的生产阶段的时候，垂直一体化就不同程度地发生了。设想在一个公司内部有尽可能多的生产阶段，那么很可能公司在一定程度上是垂直一体化的。举例来说，一个生产外卖比萨的餐馆，它雇用了一个人来烤制比萨和另外一个人送外卖，这就是一个垂直一体化，因为烤制好的比萨就是送外卖者提供外卖比萨所使用的投入。然而，如果这个餐馆雇用一个独立的外卖公司来送它做好的比萨，它就与同时提供外卖服务的餐馆不同，就不再是垂直一体化的了。

垂直一体化可以通过“垂直形成”在厂商形成的时候发生，也可以在厂商形成之后通过“内部扩张”或“垂直兼并”发生。当上游公司，也就是作为投入的产品的生产者，与在生产过程中使用这种产品的下游公司进行合并以形成可以被同一个公司控制的生产过程的两个阶段的时候，垂直兼并就发生了。

公司进行垂直一体化是为了增加它们的利润。垂直一体化理论认为通过一体化可以使利润增加，主要有两个原因：技术成本的节约

（成本节约动机）和单一所有者所给予生产过程的不同阶段的管理人的激励的一致性（所有者控制动机）。当一个垂直一体化的公司生产既定的产出比两个独立的公司所用的投入少时，技术成本的节约就实现了。举例来说，当生产钢板的钢不再需要再次加热时，钢板的生产成本就会降低。独立的公司可能会同意在同一所建筑物中把加热的钢在它们的机器之间进行传送，然而，这种工艺需要双方签订一个合同，而这个合同的签订和执行也需要一定的成本。

技术成本的节约的另一个来源就是交易费用的降低。公司内部的交易费用要比市场交易和合同交易低得多，所以垂直一体化有利于节约交易费用。在自由竞争条件下，虽然垂直一体化不可能使得公司通过提高价格来增加其利润，但是，在竞争激烈的情况下，技术成本的节约极大可能地刺激了垂直一体化。然而，当公司有足够的市场影响力来有效地左右市场价格时，垂直一体化的产生还有另外几个动机。举例来说，设想有这样一个市场，在这个市场上，一个具有很大市场影响力的非一体化公司（制造商）将它的产品卖给一个下游公司，而这个下游公司也具有很大的市场影响力，它又将产品转卖给消费者。当制造商制定其产品价格时，它只会关心价格对其自身利润的影响，而不会关心其对下游公司的利润的影响（只要下游公司有非负利润）。1629 这将促使制造商制定一个比在垂直一体化情况下的价格要高的价格。基于制造商的销售价格，下游公司在进行销售时进而会提高产品的价格，这使得最终产品的价格要远高于垂直一体化情况下的价格。相反，垂直一体化的公司将会选择可以使总的利润达到最大的产品价格，这将会消除“双重加价”，从而导致一体化公司的利润要高于非一体化制造商和下游公司的利润之和。

一个单独的上游公司可能希望通过前向一体化进入自由竞争的下游行业，在这个下游行业中，所有公司都没有市场影响力。在没有一体化的情况下，上游公司收取高于其成本的价格，从而从自由竞争的下游行业获取利润。然而，如果这个下游行业可以使用价格等于成本的其他投入，那么上游公司的高价格将会导致下游公司使用其他投入来代替上游公司的产品。为了减少这种替代，上游公司可能会进行垂直一体化。类似地，一个单独的下游公司可能希望通过后向一体化进入一个自由竞争的上游行业。在没有一体化的情况下，供给和利润都会受到限制，因为下游公司通过它的市场影响力将其投入的价格降低一定的数量以使它自己的利润达到最大，但是这个数量要大于总的利润最大化所需降低的数量。后向一体化会在某种程度上校正这种扭曲行为，因为一体化后的公司管理者追求的是总的利润最大化。

具有市场影响力的公司也有可能进行垂直一体化来排斥市场上的竞争者和潜在的竞争者。当一体化的公司拒绝从一体化之外的供给者购买投入品或者拒绝将它们的产品卖给一体化之外的买者时，这种排斥就发生了。对于一个一体化的厂商来说，这由于交易内部化从而消除了连续加价问题，并且因为阻止了来自市场上其他公司的投入品从而减少了竞争。通过这种方式，一体化的厂商就会获得比非一体化的厂商更高的利润。

在有些情况下，由于一些策略原因，垂直一体化的厂商可能希望“垂直分离”。考虑两个垂直一体化的在下游市场上相互竞争的厂商。通过“派生出”它们的下游部门并将第二阶段的决策权委托给新的下游公司，上游公司可以设计合同以诱使下游公司不制定过于强势的价格，这种行为可以减少竞争并提高两个上游公司的利润。

在其他一些情况下，垂直一体化使得串谋行为变得更容易。为了将投入品价格维持在自由竞争的价格水平之上，非一体化的上游公司必须互相监督其投入品的价格以查出对串谋协议的欺骗行为。然而，垂直一体化的公司只需要监督最终产品的价格。在一定程度上，最终产品的价格要比投入品的价格更容易监督，因此，在垂直一体化情况下厂商之间更容易形成串谋。

应　用

垂直一体化理论及其推论被国会、联邦贸

易委员会（FTC）、司法部（DOJ）和其他一些政策制定者用来决定在何种条件下通过垂直形成、内部扩张和兼并形成的垂直一体化是对公众有利的。由国会通过、并在 DOJ 和 FTC 制定的指导原则下执行的反托拉斯法被用来监管经济中的垂直一体化。

1890 年由国会通过的《谢尔曼反托拉斯法案》（The Sherman Antitrust Act）的第二条禁止公司进行有可能使它们在某个行业中形成垄断的一切活动。这一法案规定已经被法庭用来处罚垂直一体化行为。举例来说，在 1927 年，美国联邦最高法院发现柯达在销售摄影器材时进行了前向一体化并对那些拒绝被兼并的竞争者索取过高的价格，于是认为柯达违背了上述规定，理由是一旦柯达实现了垂直一体化，它就能够在摄影器材的生产中利用其巨大的市场影响力将下游的竞争者挤出市场，从而垄断经营。

1945 年，法庭发现一个铝制品生产公司——美国铝制品公司（Alcoa）——违背了上述规定，因为它通过后向一体化进入了电力行业和钡的开采行业。这两种投入品都可以用于铝的生产。法庭的推理逻辑是，如果美国铝制品公司（Alcoa）控制了这些必需的投入品，那么新进入者在进入铝工业时将会受到阻碍。

垂直兼并行为也受到了法庭的处罚，因为它们违背了《克莱顿法案》（The Clayton Act，1914 制定，1950 年修正）的第七条。第七条禁止有可能削弱竞争的一切兼并。1962 年，最高法院下令鞋业制造商布朗鞋业（Brown Shoe）将肯尼（Kinney）分离出来。肯尼是布朗鞋业之前兼并的一个鞋业零售商。尽管布朗鞋业在美国鞋制造业中的份额不到 5%，而肯尼的鞋业零售份额也只占鞋销售业的 1%，但法庭裁定行业内合并的趋势是没有好处的，这种合并趋势意味着更为深远的排斥其他企业进入市场的可能性。

1630

许多经济学家认为关于布朗鞋业的判决的经济学逻辑是错误的，他们主张垂直一体化理论表明在高度竞争的市场里，就像法庭做出关于布朗鞋业的判决时的鞋业市场一样，排斥是不可能发生的，因为当竞争者都坚持一个较低价格时，任何一个厂商都是不可能提价的。直到 20 世纪 70 年代，在 DOJ 和 FTC 的有关是否起诉垂直兼并行为的决定中都包含了这一思想。1984 年，DOJ 制定了一系列关于兼并的指导原则，使上述的垂直一体化理论得到了更广泛的应用。这些指导原则的第一点是确定了在什么条件下垂直兼并是对公众不利的，而且将要被指控违背了反托拉斯法。DOJ 关于反托拉斯法的解释认为只有将价格保持在自由竞争的水平上，才能实现最大限度的公众利益。这些指导原则的核心是这样一种思想：如果上下游市场都是高度竞争的，垂直兼并不会带来不利影响。因此，DOJ 在这些指导原则中说明了，除非垂直兼并不利于竞争，比如行业高度集中而且进入该市场非常困难，否则，垂直兼并是不可能被指控的。

DOJ 指导原则的第二点是，除非在兼并之前大量的厂商已经一体化了，否则兼并所产生的排斥作用不可能出现。只要在上下游市场上存在着数量可观的非一体化的公司，任何一个新的进入者和现存公司都能够找到买者和卖者。或者以另一种方式来说明，只要市场是充分竞争的，排斥就不会引发问题。

DOJ 指导原则的第三点是由于前述原因，垂直一体化会使串谋变得更容易。然而，就像排斥一样，只有在进入的竞争压力已经被消除的情况下才有可能发生串谋。基于这些理由，DOJ 认为在厂商已经在生产过程的两个阶段具有了市场影响力的情况下，或在相当多的公司已经形成垂直一体化的情况下，垂直一体化才可能会抑制自由竞争。DOJ 还意识到了技术成本节约的潜力，也注意到了高度的一体化也可能带来与垂直一体化相联系的不可忽视的好处。这些指导原则表明，在决定兼并是否要被指控之前，必须比较权衡这种节约与排斥和串谋的利弊得失。

相关内容

垂直一体化与研究企业理论的一个经济学分支密切相关。它所研究的主要问题之一是垂直一体化的界限或企业的界限的决定因素。举例来说，一个普通的建筑承包商如何决定是雇用全职的烘干墙壁和混凝土的专业人员，还是只是在需

要的时候才为这些工作订立分合同？类似地，一个喷气式飞机制造商如何决定是自己建立一套计算机控制系统还是将分合同签给一个专业计算机公司？或者，从一个更为基本的层面上讲，为什么会存在具有多个垂直生产阶段的公司？

这些问题自 20 世纪 30 年代以来就为经济学家所提出了，但是直到 20 世纪 80 年代末也没有被充分地解答。然而为了制定健全的有关垂直一体化的反托拉斯政策，给出其答案是必须的。困难在于，关于垂直一体化的所有者控制动机理论在某种程度上来说是不完整的。根据这些理论，一个所有者可以有选择性地干预其管理者的决定，从而重复或改进垂直分离的公司中管理者的任何行为。因此，极端地说，所有者控制理论表明一个单独的厂商应该完成经济中的全部生产。

为了避免这一结果，在 20 世纪 70 年代和 80 年代，奥利佛·E·威廉姆森（Oliver E. Williamson）和其他人使罗纳德·H·科斯（Ronald H. Coase）早期的从交易成本方面来理解垂直一体化的尝试得以再次流行。这个方法有可能解释为什么有选择地干预并不总是能对两个非一体化的厂商的行为做出改进。其思想在于，对于垂直分离的厂商，不同生产阶段的管理者的行为可以通过合同或更直接的方式得到控制，而所用的成本比在垂直一体化情况下的厂商要低。举例来说，当一场球赛的一个特许看台的管理者本身拥有这个看台时，他所投入的服务量远比当一家软饮料公司拥有这个看台时投入的服务量要多。因此，基于交易成本方面的原因，垂直分离要比垂直一体化更加合乎需要。对这方面的研究仍处于初始阶段，其对反托拉斯的政策含义仍不十分明确。从 20 世纪 90 年代到 21 世纪，经济学家们仍在努力确定企业垂直一体化和垂直分离方面交易成本的决定因素。随着研究的逐步深入，政策当局将会更加熟练地区分垂直一体化促进竞争的作用和阻碍竞争的作用。

参考文献

Blair, Roger D., and David L. Kaserman. *The Law and Economics of Vertical Integration and Control*. New York: Academic Press, 1983. 本书对垂直一体化的所有者控制理论进行了综述，并用此理论检验了许多很重要的关于垂直一体化的反托拉斯决策。本书中关于反托拉斯的讨论适合于一般读者，但是微观经济学的背景对于理解作者对理论的发展是很有帮助的。

Coase, Ronald H. "The Nature of the Firm." *Economica*, n. s. 4 (November, 1937): 386－405. 这是关于企业理论的经典之作，这篇论文最早讨论了垂直一体化的交易成本理论。科斯认为，许多机构诸如企业和市场，是为促进交换的目的服务的，宜将之理解为在合同限制条件下使交易成本最小化。这篇论文适合于一般读者。

Perry, Martin K. "Vertical Integration." In *Handbook of Industrial Organization*, edited by Richard Schmalensee and Robert D. Willing. Amsterdam: North-Holland, 1989. 这部作品对于有一些微观经济学背景的读者来说是容易理解的，包含了对垂直一体化所有者控制理论的精辟概述，并且描述了这些理论在一些特殊行业和公共政策方面的应用。它包含了最新的学术文献目录，这对更高级的学生尤其有用。

Porter, Michael E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press, 1980. 尤其要参考关于买者和卖者策略的章节，以及关于垂直一体化策略分析的章节。波特（Porter）对商人如何考察他或她自己的以及他或她的对手的垂直一体化的决策做了非常好的讨论。

Scherer, F. M. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston: Houghton Mifflin, 1989. 这是一部迄今为止最详尽的关于产业经济学的论著。书中关于美国产业结构的章节对美国产业的垂直一体化的程度进行了探讨，对购买者的力量和垂直定价关系的论述使得理论更易于理解，虽然一些微观经济学的背景对理解这本书是很有帮助的，但是，这本书却适合一般读者阅读。

Williamson, Oliver E. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press, 1985. 这是一部关于垂直一体化交易成本动机理论的权威性著作。它主要以文字来表述交易成本经济学的理论，这种理论很清楚地描述了市场交易、契约交易和垂直一体化的利弊。它适合于一般读者。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Contracts，合约；Distribution Theories，分配理论；Firms：Theory and Types，企业：理论及分类；Industrial Organization，产业组织；The Market and Basic Economic Questions，市场和基本经济问题；Market Structure，市场结构；Mergers，兼并。

丹尼尔·P·奥布赖恩 (Daniel P. O'Brien) 著
张银萍 译
李长英 校

VON NEUMANN ECONOMICS
冯·诺伊曼经济学

经济学类别：数量方法

研究领域：计量经济学和数学模型；经济增长、发展与计划

为了理解混合经济和它的社会政治支脉，约翰·冯·诺伊曼（John von Neumann）的经济学理论通过分析极其简单的博弈模型来研究经济学模型。与以前的经济学理论不同，冯·诺伊曼经济学研究的对象是人，亦即被赋予了自由意志的人类，而非对价格机制做出反应的机器人。

主要术语

联盟（COALITION）：一种临时的结盟或联合。

双头垄断（DUOPOLY）：两个集团对一种商品或服务的生产或销售方式的排他性控制。

非零和（NON-ZERO SUM）：一个数值，根据联盟的不同而变化。

寡头垄断（OLIGOPOLY）：一种卖主很少以至于它们当中任何一个的行为都能够有效地影响价格的市场结构。

零和（SUM ZERO）：若某个参与者获利则另一个参与者就会损失的情况。

效用（UTILITY）：一种商品带给其消费者的价值。

综　述

约翰·冯·诺伊曼（John Von Neumann，1903—1957），一个出生于匈牙利的美国数学家，通过对扑克牌参与者的观察而发展了博弈论。他指出，即使任何一个参与者都无法完全控制整个博弈，每个参与者的决策仍影响着其他所有的参与者，从而最终决定了博弈的进程。冯·诺伊曼提出，如果每个参与者都将其余所有参与者看做对手，则可以发展一个更为有意义的策略。他认为，每个参与者的目标都是赢得尽可能多或输得尽可能少。他注意到，博弈可以作为现实生活尤其是经济部门的模型。

博弈论的核心是博弈过程中“理性”行为的定义。冯·诺伊曼指出博弈论理论家必须完善对“理性”的定义。当博弈的参与者想获得更多时，他会理性地行动。个体的理性是通过其在博弈中的独立表现来衡量的；相对于其成员个体的所得，团队的理性是由联盟的所得决定的；社会的理性则由社会所获得的总收益来表示。当参与者在自利的意识下理性行动时，全局性的冲突就会出现，那时我们会发现由于参与者的个体理性，所有具有理性思维的参与者会使集体的状况变得更糟。在经济系统中，不论是消费者还是企业家，所有参与者的目标必然是最大化货币收益。值得注意的是，冯·诺伊曼的理论并不认为货币收益是人们想要的全部，但它也没有解释人们如何对事物进行评价。

冯·诺伊曼理论的另一个重要要素是效用的概念。效用是 19 世纪经济学家提出的概念，指人们主观感受到的所有价值，它与可进行计算的数值的选择有关。与以前的学者不同，冯·诺伊曼指出效用可以用数值来表示，虽然效用并不总是一致的，但是人们能够加总效用。加总效用即使是一种主观行为，但仍是一个可以观察的过程。冯·诺伊曼甚至相信运用线性

代数可以确切地预测效用。

冯·诺伊曼运用个体同质性假设解释了自由策略选择下的不确定性和偶然性。他认为参与者知道所有的博弈规则。应该承认，这个假设并不现实，但是它使冯·诺伊曼能够研究参与者自由选择所产生的那种不确定性。

当博弈参与者（也就是整个社会经济的参加者）的数量增加时，经济系统的复杂性通常也会增加。商品和服务的交易数量、使用的生产过程和其他经济因素就会成比例地增加。随着联盟的形成，财富也会发生变化，这就是合作经济的本质。

冯·诺伊曼理论依赖于生活语言来解释在有规则或者没有规则的情况下可能会发生什么。参与者之间的竞争可能会采取合作、威胁、背叛、贿赂、联盟、垄断、双头垄断和寡头垄断等方式，比如双寡头通过使竞争对手屈服来确保获益。按照这种观点，显然博弈论是一种关于社会权利和人性弱点的理论。

1633

冯·诺伊曼的常和博弈用一个多样化的选择系统而不是一个固定的分配系统论述了人类不断调整从而适应社会系统的“物质基础”的观点。在博弈过程中，如果任意两个参与者就分配方式达成共识，那么三个参与者就能获得一定数量的货币。为了防止出现混乱，每个社会经济都会设立一些障碍或者规则，既可以限制参与者谈判的自由，也可以限制分配的方式。

冯·诺伊曼提出了三个一般的标准来解决背叛问题。第一个标准是歧视，也就是两个参与者将第三个参与者排除在谈判之外。第二个标准是非歧视性标准，即事先确定一种收益分配的规则，但并不明确指出哪个参与者将实际获得收益。第三个标准保证了博弈内外的分配稳定性，它排除了试图用其他方式在外部支配博弈分配的异端分子。由于其余两个参与者偏好于五五分成，他们将会阻止异端分子的其他分配方式。同时，冯·诺伊曼也认识到这些标准并不能预测哪种联盟将会产生，事实上它们甚至会降低联盟产生的可能性。

冯·诺伊曼对联盟的分析提供了其他经济学家从未考虑过的解决方法。由于典型经济博弈的总支付是非零和的，由此冯·诺伊曼提出了另一种解决方法，即通过行为标准基础上的讨价还价模式来确定参与者之间的分配方式。他用一个古老的农场博弈模型阐述了这种解决方法，在这个博弈中只有一个卖者和两个潜在的买者。很明显，强势的买者将以介于弱势买者和强势买者的最高出价之间的一个价格获得商品。冯·诺伊曼还认识到另外一种可能性，即，如果社会条件允许，强势买者可以给弱势买者一个附加支付，使之保留他的出价，从而使价格下降到卖者的保留价格。

应　用

在前人理论的基础上，冯·诺伊曼的经济学理论将模型公式化并取得了惊人的成功。他在自由意志因果关系的数学化方面开创了一个新的分支，后继的许多博弈论学者沿着这个方向取得了很多新成果。冯·诺伊曼对增长理论也有特殊的贡献。举个例子来说，罗伯特·多尔夫曼（Robert Dorfman）、保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）和罗伯特·M·索洛（Robert M. Solow）的高速公路收费理论表明，经济体沿着最优的冯·诺伊曼增长路径扩张是最有效率的，在这条路径上，所有部门的产量都完全按照相同的比例增长。冯·诺伊曼理论也在合作博弈领域取得了一些新成果。劳埃德·沙普利（Lloyd Shapley）和马丁·舒比克（Martin Shubik）完善了冯·诺伊曼关于农场博弈的解决方法，他们认为有两种力量在起作用：有序的合作经济和社会对博弈的可能影响。

冯·诺伊曼1944年的著作获得了高度评价，被誉为在消除经济学的猜测性方面迈出了一大步，但是其理论的实际应用并不像人们想象的那样具备可操作性。首先，如果经济交易中有两个以上的主体，那么人类行为的种种复杂性会使得对结果的任何一种数学推算都极其困难。其次，冯·诺伊曼比率可能会掩盖理论与现实的某些不一致，例如每一个转折点都有可能被忽略。

然而，这一抽象的理论仍然被广泛而直接地用于研究经济现象。例如，1987年10月，由于太多人在个人主义意识下理性地行动，股

票市场崩溃了。在现实经济中，当时被认为有效的各种规则——如反托拉斯法——抑制了联盟活动。然而即使如此，冯·诺伊曼却仍然认为联盟具有优势，这一论断被遍布美国的合法的组织机构所广泛证实，更不用说非法的机构了。最后，现实世界也证实了冯·诺伊曼关于博弈的参与者不得不随着社会中价值或效用的变化而调整他们的行动的论断。20 世纪 60 年代以来，管理层除了关心自身的利润外，还不得不关注一些公共事业和社会变化，诸如污染和平等的就业机会。用冯·诺伊曼的话来说，在一般的社会标准下，博弈论已经建立了广泛的"解决方式"。

1634

冯·诺伊曼一直都希望博弈论在其他的部门也能得到应用，而且博弈论在一定程度上已经被军事家和社会学家运用。例如，"获利"已经被用来表示更多的武器、更多的领地、更清新的空气和水、更多的工作、更多的生存保险和更多的空间。他的最大最小化策略被应用于现实生活，比如战争、商业、婚姻和政治，这种策略在博弈论中就是指使损失最小化和使收益最大化。它可以用于解释冲突和合作的问题，涉及各种不同"参与者"间的分歧，包括国际谈判中不同的外交官、战争中的将军、为更高的工资而罢工的工会和家庭中的成员。冯·诺伊曼的博弈论以及受其启发而产生的其他博弈理论一直以来都是专业经济学家的分析工具。

相关内容

约翰·冯·诺伊曼的经济理论源自于他对巴加拉纸牌游戏、象棋、桥牌和扑克牌的兴趣。他的博弈论首次出现在其于 1928 年发表的论文中，当时他还住在匈牙利。1930 年移民美国后，冯·诺伊曼努力将数学应用到经济学和理论物理学中。他的兴趣也从娱乐性的博弈转向了抽象的理论博弈，并致力于在现实世界中应用这两种理论。他与奥斯卡·摩根斯顿合作写了一本书，《博弈论与经济行为》(*The Theory of Games and Economic Behavior*，1944)，这本书是冯·诺伊曼学术生涯的最高峰。

在数学还没有被广泛应用于经济学的时候，冯·诺伊曼的博弈论已经被应用到了整个社会。传统的经济学家争论说数学并不能解释买卖过程中的各种心理因素。其他的经济学家也坚持认为，由于经济单位缺乏可细分性，因此数学与经济学并不相容。然而，冯·诺伊曼追随着数学家们卓越的榜样进行了他的研究。虽然在 20 世纪上半叶经济学的定量分析还被认为是激进的，但是早在几个世纪之前，对货币、价格、利率的定量分析就已经发展起来了。除了冯·诺伊曼的学术论文在 20 年前就努力突破数学的局限外，爱因斯坦和其他原子理论家也试图用数学来度量似乎不可分的原子。冯·诺伊曼自己也声称，他受到了牛顿把数学应用于物理学的启发。牛顿对冯·诺伊曼的影响是显而易见的，这贯穿于冯·诺伊曼在《博弈论与经济行为》中对数学在物理学与经济学的应用的比较中。

参考文献

Avedon, Elliot M., and Brian Sutton-Smith. *The Study of Games*. New York: John Wiley & Sons, 1971. 题为"社会科学中的博弈论"的章节并没有从细节上讨论约翰·冯·诺伊曼的理论，但是却通过一些博弈论的例子澄清了冯·诺伊曼理论的一些难点。

Baumol, William J. *Economic Dynamics*. London: Macmillan, 1970. 鲍莫尔 (Baumol) 主要用数学语言对约翰·冯·诺伊曼的平衡增长原理加以了长篇论述。就像冯·诺伊曼的书一样，这本书尤其适合那些具有扎实的数学功底的读者使用。

Brems, Hans. *Quantitative Economic Theory: A Synthetic Approach*. New York: John Wiley & Sons, 1968. 在对约翰·冯·诺伊曼的效用数值评价的解释上，布莱姆斯 (Brems) 很好地把文字性解释和数学解释结合在一起。这本书适合高中生和大学学生阅读。

McDonald, John. *The Game of Business*. Garden City, N.Y.: Doubleday, 1975. 尽管本书在很大程度上是从合作博弈的角度来

讨论约翰·冯·诺伊曼的著作的，但麦克唐纳德（McDonald）的解释对非专业者来说仍然是最容易理解的。强烈推荐。

Maital，Schlomo. *Economic Games People Play*. New York：Basic Books，1984. 对约翰·冯·诺伊曼理论的简短但清楚的介绍。适合一般读者阅读。

1635

Von Neumann，John，and Oskar Morgenstern. *The Theory of Games and Economic Behavior*. 2d ed. Princeton，N，J，：Princeton University Press，1947. 尽管约翰·冯·诺伊曼的某些语言有些模糊，但是这本书对于任何一个对现代博弈理论感兴趣的人来说仍然是一个逻辑上的起点。他的数学解释对于一般水平的读者来说可能比较费解，但是对于更高年级的学生来说是很有用的。

互参条目

Antitrust Policy，反托拉斯政策；Barriers to Entry 进入壁垒；Barter and Exchange，物物交换和交易；Collusion，共谋；Game Theory，博弈论；Growth Theory，增长理论；Models：An Overview，模型综述；Models of Growth，增长模型；Models of Oligopolies，寡头垄断模型；Partnerships，合伙制企业。

艾伦·布朗（Alan Brown） 著
张银萍 译
李长英 校

VOTING AND PUBLIC-SECTOR ACTION
投票表决和公共部门行为

经济学类别：福利经济学

研究领域：财政理论与公共财政；卫生、教育和福利理论

投票表决与公共部门行为之间的关系是指市民通过直接或间接的政治行为来影响经济后果的行为。

主要术语

公民倡议（CITIZEN INITIATIVE）：有利害关系的公民通常通过请愿的形式发起的一种行为，或是提议全民投票，或是影响立法行为的进程。

政治进程（POLITICAL PROCESS）：政治需求转化成公共政策的一种方法，包括公共官员的选举和随后他们在立法和执法等事务上的行为。

财产税收（PROPERTY TAX LEVY）：地方政府部门通过征收财产税而获得的税收总量。

公共部门（PUBLIC SECTOR）：经济中由政府直接控制的部门，在公共部门里所有公民都是股东。

罢免（RECALL）：可以通过公共投票免去现任的公共官员职务的一种安排。

全民公决（REFERENDUM）：对有争议的公共政策进行的直接的全民投票。

综　述

不同的国家有着不同的经济体制，然而，它们都是政府行为的产物，因此，都受政治影响的支配。政府通过中央银行系统影响流通中的货币量，通过税收政策和收入分配计划来监管社会财富的分配。在民主社会里，这样和那样的与经济相关的活动被认为是当前政治进程的产物。反过来，这种进程只要不是一时的公共意志就被认为是反映“公共利益”的。在民主社会里，公民通过直接投票或其他一些间接活动来影响政府的决策。选举和目的在于影响政策制定者的其他形式的活动构成了政治进程的核心，也是刺激公共部门采取行动的主要方式。

在经济学中，投票表决和公共部门行为是政治进程的两极。投票是公民表达他们对所关心的经济事件的意见的主要方法。公共部门行为是指对公民所关切的事政府选择做什么。尽管公共部门的行为，从取消对一个被高度管制的经济领域的管制到制定一个新的社会计划，几乎都是政府经济行为，但是，它通常是指几个政府部门达成的旨在解决特殊经济问题的某种形式的一致行为。

政治进程，尤其是当它与经济事务有关时，可以以不同形式发挥作用。在美国，它在州、地方和国家层次的运作是不同的。美国的许多州和社区允许公民直接参与经济（和其他类型）政策的制定，在其他一些国家也是如此。这种参与是通过公民倡议和公民投票来完成的。通过这种途径，公民通常以递交申请的方式提出各种提议和计划，从而直接对许多政策进行投票表决而不需要通过立法机构。全民公决可以与政府官员的选举同时举行，也可以单独举行。在整个美国，这是一个在社区层面上讲极其重要的做出经济决策的方法。它在处理一些事务时尤为流行，比如，社区学校基金、主要公共

项目的批准和对财产税征收额及税率的限制。

在美国，从国家层面上讲，公民倡议和公民投票并不是政治进程的一部分。因此，公民只是通过支持或拒绝支持全国公共机构的候选人并且在他们当选后努力去影响他们的行为方式来影响全国的经济政策。然而，从历史上来看，不管是国会成员还是总统都对公众关于经济事务的观点非常敏感。事实上，对经济状况和政府经济政策的陈述几乎总是总统和国会选举中最重要的议题。即使是在经济相对稳定的时期，即当失业率很低、通货膨胀较为温和的时期，政治上所关心的事也通常是财富如何分配和某些税收是否过高。

在美国，政府在经济事务中所充当的角色和政府对消极的公共观点做出反应的倾向与世界上大多数其他国家都是不同的。世界上其他大多数工业化国家，甚至一些被认为是民主的国家，都比美国拥有更大的公共部门。除了拥有与美国相似的中央银行系统和监管机构网络之外，其他国家至少在某种程度上都拥有各种各样的不同类型的企业。举例来说，除了美国之外很少有国家允许私人拥有基础服务行业，比如，发电系统和电话服务。所有的主要欧洲国家都拥有公共交通网络，它们大多数至少拥有部分“国家”航空公司。在一些发达国家也是如此，比如环太平洋地区的加拿大和大多数拉丁美洲国家。在亚洲和非洲的发展中国家，几乎没有私人部门。

然而，这些国家与美国之间最主要的区别就是，其政府拥有的公司的数量和实施的社会福利计划要比美国多。除了像工业化世界里常见的为老人和残疾人提供的经济保障外，多数其他国家还提供政府资助的全民普及的医疗保障，对不同水平教育的大力支持，某种形式的住房援助和对经济中农业部门的公共扶持。在美国，除了覆盖大部分就业人口的社会保障系统和社会医疗系统外，政府在医疗保障、住房和教育领域只提供部分的经济支持。因此，在美国，公共部门的行为与其他工业化国家相比有所不同。在其他国家里，对公共部门行为的政治争论通常集中于社会计划是应该扩张还是应该收缩这一方面；然而在美国，这种争论通常集中于私有经济的状态这一方面。在多数情况下，只有当私人部门经济陷入困难的时候，美国人才会利用投票或其他形式的政治进程来促使公共部门采取行动。

应　用

在美国，政治进程被公民以不同的方式用来处理经济事件，这些方式决定于受影响的政府的层次。然而，又有一些共同的东西将不同层次的政府联系在一起。在美国，无论政府处在哪一层次，投票表决和公共部门经济行为的联系在税收和支出政策之间的周期性斗争中表现得最为明显。其差别在于不同层次的政府征税的目的不同。

地方政府（城市、城镇、学校管区）在很大程度上依赖于财产税，也就是基于不动产、建筑物，以及某些情况下个人财产、家具和固定装置的估测价值的税收，这几乎在全美国都是很普遍的。财产税是由财产所有人以现金支付的一种直接税。财产税是对财产估测价值每100美元或1 000美元的增加额征收的一种既定数量的税收，这种征税方法经常会引起一些争论。很多州对财产税税率或当地政府可通过财产税获取多少收入设定了上限。还有一些州规定只有通过全民投票得到允许才能提高上述上限。因此，在美国无数的团体中，投票与地方政府的经济政策有着很多必然的联系。

在地方层面上，作为地方政治争论的焦点，有两个政策领域比较突出。一个是学校基金领域；另一个就是主要公共工程项目基金，比如排水系统工程、街道发展工程或会议中心工程。美国在公民控制地方公立学校方面有着悠久的历史。这种控制既可以在某种程度上通过居民委员会管理学区来实施，又可以通过学校预算来实施。地方上的居民会非常仔细地审查关于建造新建筑物、增加新项目或提高教师工资方面的建议。这些建议经常在全民公决中遭到否决。即使全民公决不是一个可供选择的办法，居民仍可以监督学校进行决策的负责人，这些官员在谋求连任的竞选活动中通常会遇到重重困难。类似的情况是，地方关于增加税收以使

得地方团体能够承担一个主要工程项目的倡议也经常面临着政治上的困难。事实上，从全国范围来看，这些关于建造新的会务中心、棒球场或者街道的工程在全民公决中，首次努力的失败率都会高于50%。

由于州政府有多种收入来源，所以它们相对于地方政府来说，在税收和支出事务上更多地脱离了公民的直接参与。尽管少数几个州允许全州范围的在重大税收和支出事务上的全民公决，但是在大多数州，做出这些决定却是州议会的职责。就这一点而言，加利福尼亚是个例外，在加利福尼亚，税收和支出事务的决定通常都由全州公民投票表决。著名的《加利福尼亚13号提案》（*California's Proposition 13*）就是一个很好的例子。在这个例子中，公民在1978年通过全民公决对全州的财产税税率和税收收入设定了一个最高限额。其他几个州也效仿了加利福尼亚的做法。尽管全州范围的全民表决是例外情况，而不是惯例，然而，在经济政策的制定上并不意味着投票表决与公共部门的经济行为在州级层次上不存在关系。州级层次上的选举，甚至比全国性的选举更关注经济问题。

在美国，从全国范围来讲，最重要的对公共部门经济行为的政治需求开始于20世纪30年代早期，它的出现是对经济大萧条的一个反应。1932年以前，人们普遍相信，联邦政府对私人部门经济事务干预得越少，整个国家运转得越好。信奉这一观点的结果就是，国家并不愿意干预由大萧条引起的资本紧缩、农场和银行经营失败、工厂停业和工人失业。除了总统选举，1932年的大选还变成了一场关于赫伯特·胡佛（Herbert Hoover）总统政府的经济政策的全民表决。结果，他和他的政策被彻底地否决了。接下来的是由胡佛的继任者富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）发起的大量的多方面的公共部门改革倡议。这些以新政著称的努力的重要特征，是罗斯福所谓的“3R”——减税（Relief）、复苏（Recovery）和改革（Reform）。后来，1936年的选举又变成了关于新政的全民表决。在那次选举中，当时的政策和纲领又得到了选民们的极大的支持。

类似的情况是，1948年哈里·杜鲁门（Harry Truman）的意外当选和1964年林登·B·约翰逊（Lyndon B. Johnson）的压倒多数的当选都被看做是选民对他们各自领导的政府的公共部门制定的经济政策的赞同，至少是在某种程度上是如此。另一方面，罗纳德·里根（Ronald Reagan）在1980年的当选和1984年的连任都被看做选民对他减少政府对私人经济部门的干预的政策的赞同。

相关内容

美国人总是认为，在需要的时候采取行动来影响政府的经济政策是他们的权利。大多数情况下，这种行为本质上是消极的——企图阻止政府实行某项政策或计划。就像对经济大萧条做出反应的新政一样，选民有时会要求政府采取积极的公共部门行为。

在18世纪中期，英国对美洲殖民地课以重税是导致美国革命的最重要的因素之一，这不仅仅是一个传奇故事。美国人在早期就特别关注和抵制没有来由的税。因此，从一开始，美国人就一直认为对政府的经济政策进行某种程度的公众控制是非常重要的。在接下来的年代里，他们经常使用这种控制权。

尽管自乔治·华盛顿（George Washington）政府以来，经济政策一直是美国历届总统行政部门所关注的问题，但是在绝大多数情况下，公众对各种政策选择做出的反应都受到了限制，直到1828年的选举，才有了一次真正的反对政府政策的抗议。在这次事件中，民众投票鼓励另一种公共部门行为。在那次选举中，安德鲁·杰克逊（Andrew Jackson）战胜了约翰·昆西·亚当斯（John Quincy Adams），随后开始实施一系列政策，旨在削弱东方银行的经济职权，提高新加入的阿列格尼山脉西部地区一些州的农民和工人的权利。

1639

在19世纪下半叶，人民党主义（Populism）运动成为美国的一股主要力量，它是一场以政治和经济改革为目的的运动。这场运动试图建立一个农村地区的农民与城市地区在普通工作岗位上工作的工人的联盟。在西部的一

些州和地方，它取得了政治上的成功，但是没有能够在全国范围内取得同样的成功。人民党主义运动的关键性主张包括，要求建立以银的浮动价值为基础的弹性货币制度，而不是束缚货币的金本位制，同量还要求政府对农民、工人和小商业所有者给予更多的经济支持。然而，在世纪更替的前后 20 年里，人民党主义运动演变成了一种持续性的政治威胁，它的政治主张曾一度成为参选三次的民主党总统候选人威廉·詹宁斯·布莱恩（William Jennings Bryan）的竞选纲领。在经济大萧条之前，在鼓励通过投票来刺激公共部门行为方面，这一运动比任何政治运动的影响都要大得多。尽管人民党主义论者候选人从未当选为总统，这一团体也从来没有控制过美国国会，但是它所提倡的大多数改革建议最终都被采纳了。人民党主义运动也为州和地方政府的改革做出了重要的贡献。这些改革中最为重要的就是承认公民的投票权、罢免权，并允许公民通过投票来裁决关于公共部门经济安全的某些法律程序的变更。

参考文献

Bingham，Richard D. Brett Hawkins，and F. Ted Hebert. *The Politics of Raising State and Local Revenue*. New York：Praeger，1978. 对州和地方层次上政治和经济的联系做了一个很好的综述，并且论述了联邦政府对州和地方政府的援助问题。

Champagne，Anthony，and Edward J. Harpham，eds. *The Attack on the Welfare State*. Prospect Heights，Ⅲ.：Waveland Press，1984. 这部选集包含十篇独立的文章，每篇文章都以保守的观点分析了一套不同的联邦计划。适合于一般读者。

Hojnacki，William P. *Politics and Public Policy in Indiana：Pronspects for Change in State and Local Government*. Dubuque，Iowa：Kendall/Hunt，1984. 本书的核心是着眼于公共政策如何制定，如何在有代表性的中西部州得到贯彻。本书将在印第安纳州应用的传统方法和在其他州应用的一些更为先进的方法进行了比较。

Levin，Marin A.，and Barbara Ferman. *The Political Hand：Policy Implementation and Youth Employment Programs*. New York：Pergamon Press，1985. 详述了不同形式的政治压力是如何影响 20 世纪 80 年代中期出现的青年就业与培训计划的。通过研究一系列的案例说明了不同的观点。

Lockard，Duane. *The Politics of State and Local Government*. 3d ed. New York：Macmillan，1983. 对州和地方政治提供了一种简略的解释，重点强调了财政问题。探讨了投票是如何影响公共部门经济行为的这一问题。

Tufte，Edward R. *Political Control of the Economy*. Princeton，N. J.：Princeton University Press，1978. 对政治体制各组成部分和经济政策的关系进行了综述，并且分析了政治活动是如何影响经济结果的这一问题。不适合于只具有有限经济学背景的读者。

Wildavsky，Aaron. *The Politics of the Budgetary Process*. Boston：Little，Brown，1964. 对政治和预算政策之间联系的经典论述。它用了几个例子来说明如何通过联邦预算过程将选民利益转变成经济政策。适合于大学水平的读者。

互参条目

Central Planning，中央计划；Free Trade and Protection，自由贸易和保护；Growth vs. Development，增长与发展；Politics and Economics，政治学和经济学；Privatization，私有化；Public-Sector Borrowing，公共部门借款；Social Democracy，社会民主主义；Tax Systems，税收体系。

威廉·P·霍季纳基（William P. Hojnacki）著
张银萍 译
李长英 校

WAGE INEQUALITY
工资不平等

经济学类别：劳动和人口
研究领域：劳动力市场

工资和薪水的巨大差异在很大程度上导致了生活水平的不同。产生这种工资不平等的原因有很多，其中包括工作对人们受教育程度和技能水平的要求。诸如少数民族工人和白种人、男性和女性等群体之间的工资差异已经引起了公共政策上的争议。

主要术语

平权行动（**AFFIRMATIVE ACTION**）：雇主为了获得历史上遭到歧视的群体的更多支持而采取的反歧视行动。

可比价值（**COMPARABLE WORTH**）：根据不同特点划分工作的等级，并根据这个等级确定工资的政策。

报酬（**COMPENSATION**）：工人挣得的工资和额外福利的总和。

歧视（**DISCRIMINATION**）：以工人的生产率以外的因素为基础确定工资或提供工作。

额外福利（**FRINGE BENEFITS**）：货币工资以外的任何报酬形式，包括保险和假期。

逆向歧视（**REVERSE DISCRIMINATION**）：偏向在历史上蒙受歧视的群体的行为。

综　述

在一个经济中，最低工资和最高工资之间的差距可能相当大，一些人的收入可能是另一些人的一百倍还多。一些经济学家指出，工资差别对一个经济中资源的有效分配有重要影响。但是，市场结果的批评者却质疑这种差距是否太大，并且工作上的人员分配是否反映了市场机制或者不同形式的差别待遇。

经济学家把工资看成是特定种类劳动服务的价格。因为不同职业中，特定种类工人的供求条件差别很大，所以市场出清的工资也会存在差别。根据这种观点，工资差别在很大程度上有助于引导工人到经济中生产效率最高的部门就业和引导雇主在每个职位上都任用最有效率的劳动力。高工资意味着劳动力类型的稀缺，雇主对这种劳动力的需求很少，而工人却非常积极地接受培训，掌握技能，以满足这种职位的要求。相反地，低工资则是雇主大量雇用某种工人的信号，同时它使工人有动力去寻找更好的工作。

工资差别既存在于同一职业内部，也存在于不同职业之间。在同一职业内部，拥有更多经验或工作更努力的员工常会比其他人获得更高的工资，这就使人们有更多的动力去更加卖力地工作并掌握更多经验。但是，工资的增加时常会超过相应工作技能的增加，一个专业技术最好的员工可能要求获得比专业技术较差的员工高得多的薪金。这种情况在运动员和演艺人员中比较明显，当然，人们为了在复杂手术中请到最好的外科医生或者在刑事案件中请到最好的律师，也会支付差别很大的报酬。

不同职业之间的工资差别是由很多不同因素导致的，其中受教育程度和技能水平是最重要的。要求高的受教育程度或高技术水平的工作通常会比没有这种要求的工作薪酬更高。而

没有高薪的吸引，就很少有人会主动接受这种工作所需要的教育和培训。

除了受教育程度和技能水平的不同外，造成工资不平等的原因还有很多。一些工作条件艰苦或者危险的职业通常会以高工资来吸引足够多的工人。另一些工作有很大的晋升机会，因此人们愿意为了将来更高的收入而忍受暂时的低工资。还有一些工作裁员率可能很高或存在其他不确定性，因此有必要以更高的工资来吸引员工。

工资也存在地理性的差别。这些差别往往与生活费用的不同有关，特点相似的工作在生活费用较高的地区通常比在生活费用较低的地区提供的工资要高。工人倾向于迁移到对他们更有利的地区，这种情况有时意味着他们可能迁往工资较低但生活费用也足够低的地区。一些经济学家指出，如果工资完全相同，劳动力对这种差别做出反应而导致的效率将不会存在。

1641

职业内相对工资的差距可能随着时间扩大或缩小，这些变化与市场对特殊技能需求的变化有关。因为接受某种形式的特殊培训可能需要多年时间，因此需求的增长和减少会导致薪水的剧烈波动。

还有一点非常重要，那就是从经济学的视角来看，工资实际不仅仅指货币工资，它指的是包括各种额外福利和货币支付在内的全部报酬。全部报酬和货币工资通常是相互联系的，但是很多情况下人们获得较高的货币工资时仅能得到很少的额外福利，反之亦然。因此，在做比较时同时考虑额外福利和货币工资是非常重要的。

在工作环境中，许多技能因素是有价值的，但是多数工作却只为很少的技能支付报酬，因此，明确的工资等级是不存在的。一些人获得高工资可能是因为具有行政工作能力，另一些人可能是因为有机械操作方面的技能，而还有一些人可能是因为具有数学方面的技能。人们对每种技能都有不同程度的掌握，许多人可以根据不同类型工作支付的工资来选择工作。因此，工资差别能够有效引导人们从事能够充分施展其拥有的技能的工作。

虽然有些经济学家在解释工资不平等时倾向于强调原因在于人们拥有的技术和能力以及工作条件有很大不同，但另一些经济学家则强调是一些非市场因素导致了这种不平等。这种解释集中于不同形式的歧视，许多持有市场是工资差别产生的根本原因的观点的人也承认歧视至少能对人们的工作分配做出部分解释。

应　用

如果人们能否被雇用取决于工作能力以外的因素，就意味着存在劳动力市场的歧视。历史上，劳动力市场上的很多种歧视是合法的，它们对少数民族工人和女性的潜在收入有着重要影响。20 世纪 60 年代以来，美国法律的变化使这种歧视变得不再合法，但是许多人仍然将它看做劳动力市场的一个重要因素。

虽然法律要求同工同酬，但女性和某些少数群体的收入低于平均收入的事实依然困扰着很多人。有些人认为差别待遇以阻止妇女和少数民族工人从事高收入职业或者强迫这些群体在主要从事的工作中接受低工资的形式继续存在着。

一些人认为这种比较是容易被误解的，于是许多可能会对观察到的差别待遇做出解释的因素都被提了出来。例如，少数民族工人比白种人工人的平均年龄要小，而且工资往往随着经验增加而增加，另外，妇女更有可能从事兼职工作，并且通常比相同年龄的男性有较少年数的工作经验。

关于具有相似技能的新进入劳动力市场者的一些数据则显示劳动力市场的歧视并不是造成现有工资差别的主要因素。这种观点的支持者认为少数民族工人和其他群体可能具有受教育程度较低和其他有助于解释工资差别的特征。虽然一些人认为这些未被解释的差异可以归因于歧视，另一些人则认为存在着不易被测度的因素，指出一些少数民族工人实际上有着比白种人更高的平均收入。例如，犹太人和亚裔美国人遭受着歧视，但是他们的平均收入都高于非犹太裔白种人。

为了消除少数民族工人面对的工资不平等，一些人相信有必要考虑导致少数民族工人工资

低的另一些原因。一个常被引用的例子是黑人高中毕业生的收入要比白人高中毕业生的收入要少。一些人将这种差异作为差别待遇的强有力的证据，但是另一些人则认为并非所有高中文凭都意味着相同的能力。他们指出许多城市中心学校的教育水平非常糟糕，黑人学生进入这种学校的可能性比白人学生更大，只有改善这些学校的状况并且要求雇主支付给少数民族工人更多工资，才可能改变工资不平等的状况。

1642

若干重要的措施已被付诸行动以消除劳动力市场上的歧视所带来的影响，无论这些影响是实际存在的还是假定的。平权行动指雇主为了获得历史上遭到歧视的群体的更多支持而采取的反歧视行动。平权行动的基本形式要求雇主从那些群体中选择有资格的申请者，但是有些形式的平权行动要求给予那些群体中的成员特殊的照顾。反对平权行动的人们将特殊照顾看做逆向歧视的一种形式，而且他们认为这是违法的。

可比价值政策是力图提高以女性为主导的工作的工资水平的政策，它根据不同的特征划分工作等级并以此为基础来确定工资。这种政策的支持者认为由于存在歧视，以女性为主导的工作的价值被低估了，并且上述调整措施将抵消歧视所带来的影响。这种政策的批评者则宣称，这种不通过改变供求条件而改变市场结果的尝试会导致劳动力市场的失衡和无效率，同时这些影响必须用净资产利润来抵消。教育方面的一个例子很好地说明了这种体制的弊端：由于很多学校不考虑科目的不同，支付给拥有相同经验的所有教师同等的薪水，所以它们正面临着数学和自然科学教师的短缺。因为数学和自然科学教师通常比其他科目的教师有更好的高薪水选择机会，因此当其他科目的教师出现过剩时，学校却很难吸引到足够多的数学和自然科学科目的合格的教师。

上例突出了关于工资不平等的经济学观点的一个重要方面：努力使工资平等化可能有着相当高的效率成本。在平等和效率之间往往存在着重要的平衡。工资不平等的经济学分析有助于澄清特定的政策是否能够减少工资不平等，如果可以，则有助于确定这一政策可能需要的成本。

工资较大幅度的波动意味着在工资分配中处于低端的人们不可能享受到与处于高端的人们相同的生活水平。特别棘手的状况是，工人靠他的工资甚至无法达到贫困线水平。为了将他们与由于缺乏劳动收入而遭受贫困的人们区别开，这种情况下的工人通常被归类为工作贫困。这种低收入可能会使人们丧失进入劳动力市场的动力和信心，同时多种旨在帮助这一群体的政府计划已经出台并在不同程度上取得了成功。

最明显的干预形式是为低技能工人提供技能培训和教育。许多这样的计划已经在不同时期进行了尝试，人们对它的评价褒贬不一。虽然额外培训和教育的确帮助了很多人，但是目前还不清楚这种短期政府计划是否能成为提供技能的有效方式。政府还为教育提供了多种补助金，但是这些对于挣最低工资的工人可能没有帮助，他们通常只接受过很少的教育。

在美国，联邦政府和一些州政府为很多工作设定了最低工资，通过为低技能工人提供更多收入而援助他们。不幸的是，关于这种政策的一些问题也随之出现了。最重要的是它致使一些雇主使用低技能劳动力的替代投入来完成许多任务。在 20 世纪 80 年后期，国会预算办公室估计，联邦最低工资的增加可能导致了 600 000 个低技能工作岗位的丧失。因此，这种政策的一个主要后果是找到工作的低技能工人更少了。

一些人认为工作的减少抵消了还在工作的工人的收入所得，所以低技能工人作为一个整体获得的工资因最低工资而减少了。最低工资的另一个潜在影响是增加了工人的供给，很多情况下包括十几岁的青少年。许多领取最低工资的工人来自并不贫困的家庭，而且这些青少年中很多从事的是原本定位于贫困阶层的工作。因此，这一政策也许并没有其支持者所宣称的明确的好处，而且事实上可能会对穷人造成伤害。

一种替代管制政策的方法是政府直接将联邦收入补贴给低收入贫困家庭。目前，这已经通过联邦税收制度在某种程度上实施了。许多低收入家庭都可以得到低收入所得税抵免，符合条件的家庭可以他们所得收入为基础要求抵免。这种抵免额在达到特定的最高值之前会一

1643

直随着收入的增加而增加，然后在收入增加超过最高点后逐渐减少至零。因此，这种税收抵免服务就是一种对低收入家庭的工资补贴。因为联邦政府支付抵免额，所以它不会影响雇主雇用工人；又因为只有有儿童的家庭才能获得抵免，所以从事低收入工作的青少年无法获得该补贴。许多人认为，诸如收入所得税抵免之类的计划可以在将对劳动力市场的干预减少到最小的同时实现理想的再分配。

相关内容

很多经济学家将工资视为使不同类型工人的供求达到平衡时的价格。由于对工作的不同要求，不同人从事每种工作都有不同的潜力。所以，工资差别可能会引导劳动力市场选用工人并且鼓励工人进行合适的培训。这种制度的一个结果是不同职业的工资会有相当大的差别。但是，许多人认为这种差别是不公平的，希望收入能够更加平等。他们尤其关注的是甚至达不到贫困线收入水平的工资。

市场体制的最大好处就是能使包括劳动力在内的资源得到有效配置。虽然几乎没有人认为工资的市场分配本身具有平等性，但是它对实现效率具有相当大的益处。因此，改变工资分配可能会对效率产生影响，在考虑执行这种政策时应当权衡它的成本。此外，一些诸如最低工资这种旨在帮助低收入工人的政策不仅可能不会达到预期的目的，而且可能还会造成劳动力市场的扭曲。

很多人将 20 世纪 80 年代后期苏联和东欧国家的剧变归因于其无法激发工人的积极性。在努力和报酬之间缺少联系时，许多人就没有创造最大产出价值的动力。在很多情况下，他们甚至根本没有工作的动力。

已经进行了许多减少工资不平等的努力，但是一段时间过后，工资的差距好像并没有消失。很多人关注 20 世纪 70 年代和 80 年代时美国不断扩大的工资差距。虽然这部分地是由于劳动力的快速增加压低了低技能工作相对于高技能工作的工资，但是产品的国际竞争日益激烈也可能使美国非熟练工人的使用者在和其他国家的低工资生产者在竞争时非常困难。因此，这种工资差距会随着更多国家参与国际市场竞争而扩大。同时，很多其他国家高技能工人的相对短缺会增加美国公司的竞争能力并会进一步提高熟练工人的工资。所以，我们担心最高工资和最低工资之间的差距可能会继续扩大。

参考文献

Danziger, Sheldon H., and Daniel H. Webster, eds. *Fighting Poverty: What Works and What Doesn't*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1986. 这是一本会议论文集，但大多数对于非专业人士来说也容易理解。其中一些论文提出了增加低收入者和失业者收入的方法，并提供了一些政府措施的历史资料及对其的评价。

Duncan, Greg. *Years of Poverty, Years of Plenty*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1984. 研究了贫困人口随时间的变动趋势。虽然仅仅间接提到了工资不平等，但是对一些持续存在的收入差别类型提出了一种非常有见地的观点。

Okun, Arthur M. *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1975. 此书被认为是对由增加工资的平等性的尝试所导致的问题的一个经典综述。非常具有可读性。

Paul, Ellen Frankel. *Equity and Gender: The Comparable Worth Debate*. New Brunswick, N.J.: Transaction, 1989. 尽管弗兰克尔（Frankel）反对可比价值政策，但他在书中仍然适当地平衡性地提出了赞成和反对这一政策的案例。一般读者便可理解。

Rees, Albert. *The Economics of Work and Pay*. 2d ed. New York: Haper & Row, 1979. 一本优秀的有限制地运用技术分析的劳动经济学教科书。没有经济学背景的读者可能在教材中一些地方遇到困难，但其中大部分内容是易于理解的。

Sowell, Thomas, ed. *Essays and Data on American Ethnic Groups*. Washington, D.C.:

1644

Urban Institute，1978. 供普通读者阅读的一系列文章，这些文章比较了美国面对歧视的不同种族群体的发展。提供了许多有趣的比较。另见索厄尔（Sowell）所著的《美国种族简史》（*Ethnic America：A History*，New York：Basic Books，1981）。

互参条目

Types of Discriminations 歧视的种类；Income Inequality，收入不平等；Labor Economics，劳动经济学；Poverty，贫穷；Productivity and Wages of Labor，生产率和劳动工资；Race and Economics，种族和经济学。

安东尼·M·拉弗洛（Anthony M. Rufolo）著

杨　静　译

李　强　校

WAGE LEGISLATION
工资立法

1645 **经济学类别**：劳动和人口
研究领域：劳动力市场

美国在1938年颁布的《公平劳动标准法案》（*The Fair Labor Standards Act*）确立了全国最低工资，是影响私营部门工人工资的主要法律。从那以后，每隔几年最低工资水平的变化，总会产生许多关于最低工资的经济效应的争论。

主要术语

均衡工资率（EQUILIBRIUM WAGE RATE）：劳动力供给数量等于需求数量时的工资率，也称为市场出清工资率。

剥削（EXPLOITATION）：工人的收入少于他们对生产过程的边际贡献的状况，比如在买方垄断劳动力市场的情况下。

《公平劳动标准法案》（FAIR LABOR STANDARDS ACT）：美国在1938年颁布并由最高法院宣告合法的法案，它确立了国家的最低工资，与早期立法提案不同。

买方垄断劳动力市场（MONOPSONISTIC LABOR MARKET）：在一个市场中有一个相对较大的劳动力雇主，以致其工资率变化会影响整个市场的工资率。

次最低工资（SUBMINIMUM WAGE）：一种支付给某些工人诸如年轻和缺乏经验的工人的较低的工资水平。

工资上限（WAGE CEILING）：美国法律上强制规定的最高工资，只在短暂的战争期间实行过。

工资下限（WAGE FLOOR）：《公平劳动标准法案》规定的最低工资，此外，美国少数几个州针对特定行业的特定工人也有类似规定。

综　述

政府当局制定工资立法在重商主义时代是一个普遍现象，但是这种惯例并不适合18世纪后期和19世纪的自由资本主义社会。工资立法破坏了对自由契约的宪法保护这一合乎法律的解释通常强化了上述强调经济个人主义的意识形态。但是，到了19世纪下半叶，由于多种原因，很多国家都认为最低工资立法是一种合理的公共政策。新西兰在1894年实施了最低工资法，在接下来的25年里，实际上除美国以外的所有主要工业国都通过了类似的法律。

美国最早的最低工资法是在1912年和1913年由9个独立的州颁布的。这些法律只适用于妇女和儿童，而到1923年，共有17个州制定了各种适用于妇女和未成年人的法律。在20世纪30年代后期，美国最高法院改变了以前所坚持的工资立法违反了宪法中商业条款的态度，于1938年通过了《公平劳动力标准法案》（FLSA），确定了一个国家法定的最低工资。

FLSA载明其目的是“在不显著减少就业或收益能力的情况下，消除对维持工人健康、效率和一般福利所必需的最低生活水平有害的劳动条件”。该法案通过确定最低工资、制定工作时间标准（一个工人在没有加班报酬的情况下，每周工作的最多小时数）和通过对童工的管制来达到上述这些目标。

1938年，FLSA制定了每小时0.25美元的

最低工资，是制造业平均工资的 41.7%。这一法案规定最低小时工资将在 1939 年和 1940 年分别增加到 0.30 美元和 0.40 美元。经过数次调整，最低工资在 1991 年达到每小时 4.25 美元（见下表）。有些修正案规定在几年时间里最低工资上涨一定的幅度。例如，1977 年的修正案规定在四年时间里将最低工资从 2.30 美元增加到 3.35 美元；1989 年的修正案则规定在两年时间里将最低工资从 3.35 美元增加到 4.25 美元。作为这些改变的结果，最低工资从 20 世纪 60 年代大多数时间内占制造业平均工资的 51%到 55%，减少到 20 世纪 80 年代末的低于 35%。

最低工资的变化

最低工资法定变化的年份	最低工资（美元）
1938	0.25
1939	0.30
1945	0.40
1950	0.75
1956	1.00
1961	1.15
1963	1.25
1967	1.40
1968	1.60
1974	2.00
1975	2.10
1976	2.30
1978	2.65
1979	2.90
1980	3.10
1981	3.35
1990	3.80
1991	4.25

因为最低工资被定在低于经济中的平均工资率的水平，所以它仅仅直接影响一小部分的劳动力——可能不足 10%。但是，最低工资的变化却仍有着显著的影响。在一些行业（例如食品零售服务业），大部分的工人被支付最低工资。为区分工人的技能而调整工资率时，最低工资随之增加，这是一种“向上的连锁反应”。

1646

FLSA 颁布时，将几种工人排除在外。其中，有些现在已经被纳入了 FLSA，有些则仍然被排除在 FLSA 之外。经理主管人员、行政管理人员和专业工人一直被排除在外。因为 FLSA 的合宪性是以州际贸易条款为基础的，只有那些进行这种贸易的商业活动适用于这一法案，但是自 1938 年以来，对州际贸易的解释已经更为广泛了。当这一法案被通过时，覆盖小公司被认为是不可行的，但是通过几次修正，这些例外条款已经被取消了。最初，FLSA 覆盖的非管理层员工不到其总数的一半，但是到 20 世纪 70 年代中期，这一数字已增加到 80%以上。

虽然合宪性问题很久以前就被解决了，但最低工资立法一直是一个非常有争议的公共政策问题。国会关于 FLSA 修正案提案的争论总是非常激烈而且经常互相冷嘲热讽。最主要的分歧在于变动最低工资对无经验工人就业的影响。增加最低工资的反对者一般认为这种增加阻止了经验少的工人特别是年轻人找到工作。而其支持者则通常强调对于从事仅能获得最低水平工资的工作并且赖此为生的个人和家庭，生活非常窘迫，并且认为增加最低工资对年轻工人就业的不利影响被严重夸大了。关于最低工资变动的经济学研究没有就争论涉及的问题提供明确的答案。由于 FLSA 经济影响的不确定性和对这些影响的认识有很多相互抵触之处，所以在美国已经进行的对 FLSA 的修正只不过是一种政治折中。

可以说，FLSA 确立了一个工资下限，低于这一工资水平是不合法的。在伴随着高通货膨胀压力的短暂战时生产时期，美国强制制定了工资上限。也许是因为狂热的爱国主义导致了一种相当有效的自愿服从的机制，在第二次世界大战期间采取的工资和价格控制通常被认为至少在一定程度上是成功的。朝鲜战争期间的工资和价格控制被公认为有些不太成功，在 1971—1972 年，接近越南战争结束时制定的控制政策则是相当不成功的。

应　用

如果一个雇主想支付每小时 3 美元的工资给一个愿意在这个工资率下工作的青年，那么为什么这种协定是不合法的呢？青年以每小时

3美元的工资工作会比完全没有工作的境况好吗？如果这个青年工作的价值对于雇主来说仅仅是每小时3美元，那么工资率必须增加的法律规定会导致失业吗？这些问题反映了关于最低工资立法的争论的本质。

许多最低工资立法的反对者通常简单地声称“最低工资法律伤害了那些它原本想帮助的人”。那些反对最低工资立法原则（或者法定最低工资水平的增长）的人一般会采取一种以对竞争性劳动力市场的分析所得出的结论为基础的直接方法。任何高于市场出清（均衡）工资率的工资率都会导致那个市场中更少的工人被雇用。因为受最低工资立法影响最大的劳动力市场是低技能的（从而低工资的）工作，所以，对于没有经验的工人，尤其是年轻人，立法的负面影响表现得最为严重。上述一系列原因已经引出了向年轻人提供差别化或者次最低工资的建议，例如，允许在最初三个月或者六个月的培训期间向青年工人支付低于最低工资的报酬。

最低工资无疑确实对就业有一些负面影响，其对象主要是比较年轻的劳动力。但是，关于这种影响的程度存在着较大的分歧。20世纪80年代早期进行的经验研究表明，最低工资的增加只对就业产生很小的影响。这些研究发现最低工资上升10%只会使青年就业总数下降1%到2%，这一部分是青年失业的结果，一部分是由青年劳动力的减少造成的。但是，所有这种类型的经验研究都因存在严重的方法上的问题而遭到批评。

最低工资立法的支持者（或那些增加最低工资的支持者）通常不同意竞争性劳动力市场分析的基本假设，并且指出针对最低工资的增长存在多种可能的反应。如果是在一个雇主拥有很高程度的买方垄断力量的市场中，那么最低工资的增长就不一定会降低就业水平。导致工人被剥削的劳动力市场中的“不完全竞争”会被政府行为的“不完全”（指政府的最低工资立法——译者注）抵消掉。他们还认为雇主可能不会一直在最有效率的水平上经营，并且最低工资的增长可能“促使”他们采取不影响就业水平的多种节约成本和提高效率的方法。

如上所述，一些支持者认为最低工资立法不仅仅是“为了帮助工人”，它还有更为广泛的用途。在一个由资本和劳动的非流动性、买方垄断力量、不完全信息和不完全理性的经济行为导致的不完全竞争的世界里，最低工资可能会改善劳动力市场的机能。因此，最低工资立法的受益人不仅包括直接受影响的工人，还包括消费者、其他工人、纳税人和事实上的整个社会。社会可以说：“我们不会接受低于某个特定水平的工资率。如果工作的实际价值小于这个数量，那么就不应该从事这项工作并且这项工作早就应该被竞争的力量消除。如果竞争没有消除我们认为低于标准工资的工作，那么最低工资法将做到这一点。这样，我们不仅为直接相关的工人，还为雇主和其他不应被要求在不公平条件下竞争的工人提供了保护。”

一些激进的最低工资政策的支持者对从1981年到1990年九年时间内没有法定最低工资的增长心有余悸。因为在这一时期工资增长幅度相当可观，所以1989年3.35美元最低工资规定造成的影响显著低于1981年。这使得一些提高最低工资的倡导者提出法定最低工资应该与消费者价格指数、制造业的平均工资率或其他一些经济指标挂钩。例如，将每年的最低工资定在制造业平均工资的50%的水平上。这样会保持最低工资水平和全国工资结构的关系与20世纪60年代到70年代时大致相同。这种方法可以平息就增加最低工资问题所进行的政治斗争，同样地，社会保障收益和社会保障税基均每年自动调整，而无须进行政治辩论。

一方面要设定青少年工人的次最低工资，另一方面要标定最低工资的指数，这两种建议的本质表明最低工资立法是一个存在争议的问题，并且争论参与者的分歧非常大。

相关内容

工资立法总是在资本主义经济体制国家的公共政策中处于很尴尬的位置。认为市场体制是分配稀缺社会资源的最好方式的人们一直强烈反对倾向于扭曲这个过程的政府行为。

但是，在美国，通过政府控制可以直接规

定许多市场的价格和生产标准，包括农业、运输业、食品药品产业和能源产业。在一个混合资本主义的不完全竞争的体制中，最低工资立法似乎至少和政府在这些产业中的干预力量同样强大。

如果像一些最低工资立法的拥护者认为的那样，将其看做一种消除贫困的策略，那么它可能仅仅是拙劣的立法，因为有很多比干预劳动力市场更好的消除贫困的方法。对最低工资立法的更强有力的支持在于，最低工资立法可以通过消除不完全竞争的最坏情况从而改善劳动力市场运行状况。通过在参差不齐的工资结构的较低边缘设定一个下限，最低工资能够引导资源以最富生产效率（这是市场应该做到的）的方式被使用，并且能够对工人提供某种程度的收入保护。

关于最低工资立法的公共政策争论似乎已经陷入一种僵局，并且任何最低工资构成的根本变化似乎都是不可能的。即使统计上支持青年工人次最低工资的证据要比实际的状况有力得多，美国也似乎并不会采取以年龄歧视为基础的工资政策。与此同时，最低工资率指数化看起来也不可能实施，鉴于最低工资立法产生的激烈争论，将与社会保障一样的政治尊严赋予最低工资法律似乎是非常不可能的。更加可能发生的是过去曾看到过的惯例：最低工资率的周期性增长，以 2 年或 3 年为一个阶段，连续两个阶段之间，最低工资率不发生变化。

参考资料

Brown, Charles, Curtis Gilroy, and Andrew Kohen. "The Effect of the Minimum Wage on Employment and Unemployment." *The Journal of Economic Literature* 20 (June, 1982): 487-528. 这一广泛的分析涉及关于这个主题的大量的文献著作，既有技术性很强的参考文献，也有非技术性文献。

Levitan, Sar, and Richard Belous. *More Than Subsistence: Minimum Wages for the Working Poor*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1979. 这是一本关于最低工资的非常具有可读性的经济学研究综述，技术性不强，对大多数关于最低工资问题的研究结论和研究方法提出了严厉批评。

United States. Minimum Wage Study Commission. *Report of the Minimum Wage Study Commission*. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1981. 对《公平劳动标准法案》的背景和立法历史进行了讨论，并就关于最低工资变化和公共政策提案变化的影响所做的研究进行了评价。

Wachtel, Howard. *Labor and the Economy*. 2d ed. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, 1988. 书中第 23 章对工资立法的论述非常具有代表性，在大部分劳动经济学教科书中均可找到。瓦赫特尔（Wachtel）对理论问题和公共政策问题进行了全方位的讨论。

Welch, Finis. *Minimum Wages: Issues and Evidence*. Washington, D. C.: American Enterprise Institute, 1978. 该书有倾向性地评论了对最低工资立法的影响的研究。

互参条目

Exploitation，剥削；The Great Depression，大萧条；Indexing，指数化；Market Price，市场价格；Monopsonies，买方垄断；Wage Inequality，工资不平等；Wages，工资；Youth in the Work Force，劳动力中的青年。

罗伯特·F·史密斯（Robert F. Smith）著
杨　静　译
李　强　校

WAGES
工　资

1649　**经济学类别**：劳动和人口

研究领域：劳动力市场

工资，即劳动力的价格，是经济分析中的主要论题之一。主流经济理论关于工资的分歧通常集中在对工资概念的解释上。工资变化对失业和通货膨胀的影响已经引起了论战。

主要术语

劳动价值论（LABOR THEORY OF VALUE）：古典经济学和马克思主义经济学中的观点，认为商品的价值由生产商品的必要劳动决定。

边际产量、边际产品（MARGINAL PRODUCT）：使用最后一单位生产要素生产所产生的增加的价值。

李嘉图效应（RICARDO EFFECT）：认为工资的增长会使企业主用机器替代劳动力以提高生产率的观点。

工资刚性（RIGIDITY OF WAGES）：凯恩斯主义经济学家持有的信条，在萧条时期，工资的下降不会增加就业。

剩余价值（SURPLUS VALUE）：根据劳动价值论，工人为资本家劳动而没有得到补偿的时间，解释了利润的存在。

效用（UTILITY）：一种商品或服务的价值，以经济活动参与者的偏好来评价。

不确定性区域（ZONE OF INDETERMINACY）：劳动的需求和供给曲线的相互作用的区域，在这一范围内，可以就工资讨价还价。

综　述

经济学中一个重要的论题是关于工资的解释，考虑到几乎所有的商品都是通过劳动生产的，这一点是可以理解的。三个对立的思想流派支配着关于工资决定的讨论：边际生产率理论、劳动价值论和皮埃罗·斯拉法（Piero Sraffa）的新李嘉图主义。其中第一个是目前为止被美国和西欧的经济学家们最广为接受的理论。

边际主义经济学在一般价格理论中包含了对工资的解释。这种观点认为，消费者的相对偏好最终决定了所有商品的价值。例如，如果A和B交换苹果和橘子，那么价格——商品交换的比率——会由A和B对苹果和橘子的相对偏好决定。对每种商品，都能构造出一条需求曲线和一条供给曲线。需求曲线表明在每个价格上商品的需求数量，供给曲线表明在每个价格上商品的供给数量。二者的交叉点决定了使市场出清的价格。在这个价格上，没有剩余或短缺。

但是，关于生产性商品的价值如何决定的问题产生了。诸如资本和劳动等商品，不是直接用于消费而是用于生产消费品。根据边际主义学派的理论，消费品的价值由用于生产它们的产品的价值决定。一个生产消费品的资本家可以用商品的预期价格决定他所需要使用的生产方式。类似地，较高生产阶段上的产品例如用于制造生产性产品的产品——的需求者和提供者可以参考下一个更低阶段的产品的预期价格来决定他们自己的价格。

依照这种观点，劳动是一种生产要素，它

的价格决定方式与没有生命的产品的价格决定方式是相同的。一单位劳动的工资由它附加在最终产品上的价值总额决定。在完全竞争条件下，劳动力得到它的边际价值产品。工资在其他市场结构下可能与这个最优工资不同，比如在垄断和寡头垄断的时候，但其决定方式却与在这些市场结构下其他生产要素的决定方式并无二致。因为资本家提前支付了生产预期销量产品的生产要素的价格，所以为了获得要素的实际价格，边际价值产品一定要按利率贴现。将边际主义应用于劳动力，工资便等于工人生产的产品的边际价值的贴现值。

虽然这个工资理论只是关于局部经济运行的描述或模型，而不是关于它应该如何运行的规律，但是边际主义的观点已经被用于为市场工资的公正性进行辩护。美国经济学家约翰·贝茨·克拉克（John Bates Clark，1847—1938）在《财富分配》（*The Distribution of Wealth*，1899）一书中认为，因为劳动力在工资中获得了它所生产的，所以自由市场并不剥削劳动力。克拉克的观点已在美国主流经济学中产生了很大的影响。

1650

劳动价值论的支持者，其中大多数是马克思主义经济学家，则坚决否认这种观点。在他们看来，商品的价值不是由消费者的偏好决定的，恰恰相反，最终决定某种商品的价格的是生产它所需的社会必要劳动时间。卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）认为工资的决定为利息和租金的来源提供了答案。

劳动力的工资由生产劳动力所需的社会必要时间决定。马克思进而认为工资由维持劳动力生存所需的商品成本确定。为了得到购买商品所需的货币，工人为资本家在工作日中提供劳动。资本家则能够放心地控制劳动力，从工人那里获得超过工人维持生存所必需的劳动时间的劳动时间。这些额外的时间形成了剩余价值，并且被资本家榨取，成为利息和租金的来源。接受这种立场的理论家往往认为资本主义的工资政策是不公平的。

第三个流派，新李嘉图主义，坚持认为价格是由生产一种标准商品的成本决定的。在这种理论的创立者斯拉法的模型中，标准商品是谷物。给定标准商品的价格和每种资本品的生产方式，每种生产要素的价格都能被确定。劳动在这个体系中是个例外，它的价格不是由价值方程式确定的，而是由经济体制的外部环境决定的。这种观点的支持者认为它为工会增加工资的活动和政府增加工资的努力提供了理论支持。因为工资由经济体制的外部环境决定，所以工资的增长不会扰乱价格机制。边际主义者对这个论断提出了强烈批判。

应　用

工资决定不仅仅是一个理论问题。在边际主义者看来，将工资提高到市场价格之上的努力会产生不良后果。因为工人获得边际价值产品，最低工资——如果它超过市场价格——将要求雇主支付给工人高于他们增加的产品的价值的报酬。与此恰好相反，雇主为了自己的利益会解雇工资高于其劳动生产的价值的工人。工资增加到市场价格之上的结果是边际以下的工人会失业。不能仅根据这一观点就认为不应该增加工资——这是一个道德问题，而不是一个经济问题。不过，反对由非市场力量增加工资的人经常持有这种观点，他们认为通过非市场力量增加工资只能以牺牲其他工人的利益为代价。

同情劳动者的经济学家经常通过劳动合同中的不确定性区域来回应争论。他们认为，鉴于劳动的需求曲线和供给曲线的特殊形状，市场价格不会被决定在一个固定的点；相反，可能存在多个市场出清价格。这为工会和政府在不引起失业的情况下提高工资提供了依据。这一观点的批评者则否认存在不规则的劳动需求曲线和供给曲线。他们断言，工资与其他任何价格一样是确定的。

一些劳动经济学家对非市场引致的工资增加会导致失业的说法提出了异议：如果承认工资增加存在这种效应，接下来会怎么样呢？雇主往往会用机器替代工人，因为机器的价格相对于劳动力的价格是下降的。结果将是产量的增加，从而提高对工人的需求并且终止由工资上升引起的暂时的失业。这种现象被认为是李

嘉图效应。这种分析的反对者则认为它纯属谬论。增加机器的使用不一定会提高生产率。相反，劳动和资本的最优比例是由市场决定的。通过逐步增加机器的使用背离这一比例会导致不合理的投资，而不是更高的产量。

劳动价值论和新李嘉图主义方法使对工资增长的质疑少了许多。根据劳动价值论的条件，*1651* 劳动力的价格——劳动力维持生存的费用——是一个可以谈判的问题。维持生存所需的标准价格是按照惯例决定的，而不是由自然决定的；因此，存在讨价还价的余地。根据新李嘉图主义的观点，这种情况将更加清晰，因为工资根本就不是由经济体制的约束决定的，它完全是一个由政治和社会因素决定的。

关于工资增加的效应的争论是一个微观经济学问题。如果失业是由工资增加引起的，那么工资增加的效应就是一个工资增加如何对发生工资增加的特定企业和行业产生影响的问题。研究整个国家经济体制的宏观经济学也涉及了关于工资的争论。

标准的边际主义分析在萧条经济中的应用似乎得到了关于工资的直接结论。一种经济学说认为，即使存在大规模失业，仍然存在补救的办法：假如资本家不再能保证通过销售商品得到和从前一样的收入，那么劳动的价值产品就下降了。在这种情况下，若要保证就业，劳动力就必须降低他们对工资的要求。通过充分削减工资，甚至在经济萧条期间，保持充分就业也是可能的。

这种观点作为公认的学说，到 20 世纪 30 年代为止一直占据着支配地位。但约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，1883—1946），在《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest, and Money*，1936）中提出了一种完全不同的见解。他认为降低价格和工资会使投机者预期更大幅度的降低。结果，他们会立刻对工资下降做出反应而等待局势进一步的发展。因此，工资削减将加重衰退而不是治愈它。相反，支出水平应该提高，而且货币工资率不应降低。上述观点在 20 世纪 40 年代和 50 年代成为主流。但自 20 世纪 60 年代以来，它们遭到了越来越多的挑战。例如，奥地利学派坚持认为边际主义方法在宏观经济学和微观经济学中都是正确的。

相关内容

18 世纪后期和 19 世纪早期，经济学作为一门科学性学科出现了，这期间劳动价值论占据着支配地位。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）在《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）中和大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）在《政治经济学及赋税原理》（*Principles of Political Economy and Taxation*，1818）中，都坚持认为商品的价格主要是由其生产成本决定的，劳动成本是这些成本中的主要因素。这些经济学家和他们在英国古典学派中的继承者都没有将其劳动理论精确地应用于工资的决定中。李嘉图和他的追随者倾向于认为工资是不能经常变化的。如果工资上升受到了某种程度的保护，人口就会增加。结果，工资将回落到原来的水平，并且将永久地保持在恰好能维持生存或与其接近的水平上。

这个令人不快的观点在马克思的《资本论》（*Das Kapital*，1867）中得到了更加系统的论述。他的著作很快受到了批判，并且部分缘于人们对马克思观点的反应，经济学家找到了一种完全不同的价值理论。

奥地利经济学家欧根·冯·庞巴维克（Eugen von Böhm-Bawerk，1857—1914）对马克思劳动价值论中存在的问题进行了深入分析。他对马克思主义的基础提出了挑战，并且认为商品交换，并不是像马克思认为的那样是等价的。人们只有在得到的商品的价值高于他所放弃的商品的价值时才进行商品交换。一次交换预示着双重的不平等，而不是一种平等。根据这一观点，马克思对基本要素劳动的研究——解释了经济交换中的平等性——是对一个不存在的问题的“解答”。庞巴维克的批判没有局限于这一论点的抽象的层次上。他在马克思的体系中发现了一个复杂的技术上的困难，即转形问题。

大多数西方经济学家认为，根据庞巴维克的攻击，劳动价值论最好被放弃。

与此同时，一种新理论已经呼之欲出。威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons，1835—1882）、里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras，1834—1910）和卡尔·门格尔（Carl Menger，1840—1921）——庞巴维克的一个老同事，在19世纪70年代完成了边际主义革命。边际主义经济学家都不再讨论劳动理论而是用边际生产力解释工资，并认为边际生产力最终又可追溯到消费者偏好。

自19世纪70年代开始，边际主义始终在经济理论中占有权威地位。20世纪30年代的凯恩斯革命没有批判边际主义对工资的解释。相反，凯恩斯认为预期效应可能会干扰工资变化在形成均衡过程中的作用。他还看到工人们会受“货币幻觉”的支配：保持货币工资不变而削减实际工资要比削减货币工资好得多。凯恩斯接受工资的标准解释并补充说，在衰退条件下，特殊状况是存在的。

1652

对边际主义的主要理论挑战来自新李嘉图主义经济学家。主流观点的辩护者通常以攻击新李嘉图学派的工资学说来应对他们的批评，因为新李嘉图主义者认为工资是在经济体制外部决定的，他们没有必要对这一主题进行研究。

参考文献

Clark，John Bates. *The Distribution of Wealth*. New York：Macmillan，1899. 关于边际生产力理论的最有影响的论述，认为在资本主义经济中，工人并没有受到剥削；每种生产要素得到的是其边际价值产品，所以工人如果得到他们生产的所有新产品的价值就不存在剥削。

Elster，Jon. *Making Sense of Marx*. Cambridge，England：Cambridge University Press，1985. 书中详细讨论了劳动价值论，给出了大量权威评论和一些新的评论文章。通过质疑为什么工人只应得到附加在最后一单位劳动上的价值，埃尔斯特（Elster）对否认剥削的边际主义论提出了异议。

Mises，Ludwig von. *Human Action*. Chicago：Henry Regnery，1966. 米塞斯（Mises）是20世纪主要的奥地利学派经济学家，这是他关于经济学原理的一部重要论著。米塞斯全盘接受了工资的边际主义分析。他声称推导出了一种反对非市场因素引起工资增长的客观理由，并且批评了李嘉图效应。

Rothbard，Murray N. *Man，Economy，and State*. 2 vols. New York：D. Van Nostrand，1962. 本书是对经济学理论的系统性论述。罗斯巴德（Rothbard）运用边际主义方法为凯恩斯主义进行了详尽的辩护。他认为只要工人愿意降低工资提供服务，失业就不是经济萧条的必然特征。

Steedman，Ian. *Marx After Sraffa*. London：Verson，1977. 作为最主要的新李嘉图学派经济学家，斯蒂德曼（Steedman）对劳动价值论中关于工资的论述进行了详细的评论。他认为一般的劳动价值论陷入了循环论证，而且没有将皮埃罗·斯拉法体系和边际主义进行比较。

Stigler，George J. *Production and Distribution Theories*. New York：Macmillan 1946. 斯蒂格勒（Stigler）是诺贝尔经济学奖得主，他在此书中对价格和工资决定的主要方法进行了严谨的分析。虽然书中没有涉及新李嘉图学派，但斯蒂格勒对约翰·贝茨·克拉克和弗兰克·H·奈特（Frank H. Knight）之间的论战的讨论颇具价值。奈特对克拉克从边际生产力理论得出的资本主义是公平的推论提出了质疑。

互参条目

Labor Economics，劳动经济学；The Labor Theory of Value，劳动价值论；Marginalist Economics，边际学派经济学；Maxist Economics，马克思主义经济学；Monopsonies，买方垄断；Neo-Ricardianism，新李嘉图主义；Wage Inequality，工资不平等；Wage Legislation，工资立法。

比尔·德莱尼（Bill Delaney） 著
杨 静 译
李 强 校

WALRAS' LAW
瓦尔拉斯定律

1653 **经济学类别**：一般经济学

研究领域：经济理论

根据瓦尔拉斯定律，如果一个经济中有一种商品的市场处于不均衡状态，那么至少有一种其他的商品的市场必然在相反方向上处于不均衡状态。如果在一个市场中存在正向的过度供给，那么在至少另一个市场中必然存在正向的过度需求。

主要术语

预算约束（BUDGET CONSTRAINT）：下述原理的一种正式表述：在一次市场交易中，某人为了得到别的东西必须用某些东西进行交换，并且这一交换的条件是外部给定的。

法定货币（FIAT MONEY）：政府或货币当局基本上不需成本创造的货币：与实物支持的货币相反。

一般均衡模型（GENERAL EQUILIBRIUM MODELS）：在同一个经济体中运行的很多市场的模型。

货币理论（MONETARY THEORY）：关于货币和货币制度如何影响经济体系的理论。

非货币商品（NONMONEY COMMODITIES）：主要用于消费和/或实物资本积累的商品。

实际货币余额（REAL MONEY BALANCES）：货币数量除以商品和服务的货币价格总水平。

综　述

瓦尔拉斯定律是这样一个命题：对经济中所有市场按统一口径测度，尽管单个价格并不相同，但得到的过度需求的总额，一定都等于零。“按统一口径测度”是指，经济学家对所有过度需求都用同样的单位来测度。只有这样，才有可能对单个市场的过度需求进行加总。例如，测度的单位可以是货币，从而可以通过商品的过度需求的数量与该商品的货币价格相乘所得到货币数量来测度过度需求。单个市场中的过度需求可能大于零、等于零或小于零。如果它大于零，市场中需求数量就超过供给数量。如果它等于零，市场是均衡的并且需求数量等于供给数量。如果过度需求小于零，需求数量就少于供给数量，或者说市场中存在正向的过度供给。瓦尔拉斯定律有许多有趣的含义。这些含义在存在 n 种商品的经济中最容易被讨论到。货币是 n 种商品中的一种（虽然瓦尔拉斯考虑的是不存在货币的经济）。

瓦尔拉斯定律的第一个含义是，如果价格能够使 $n-1$ 个市场处于均衡状态，那么第 n 个市场也是均衡的。这是由瓦尔拉斯定律推理而来的。因为 $n-1$ 个市场被假设是均衡的，过度需求在这些市场中都为零。根据瓦尔拉斯定律，所有 n 个市场中过度需求（按统一口径测度）的总和为零。因此，第 n 个市场的过度需求必定也为零或者第 n 个市场一定是均衡的。

瓦尔拉斯定律第二个含义是，如果价格使得某一市场中存在着正向过度需求，那么与此

同时，至少有一个其他的市场存在负的过度需求。这是正确的，因为当一个市场的过度需求为正时，使所有市场过度需求的总和（按统一口径测度）能够为零的唯一方法是至少一个其他市场的过度需求为负。

瓦尔拉斯定律的第三个含义是，对于价格来说，在所有 n 个市场中同时存在正的（或负的）过度需求是不可能的。这与第二个含义相似，都是根据瓦尔拉斯定律推导出来的。因为不考虑个别价格的价值，所有市场中过度需求的总和（按统一口径测度）一定等于零，所以所有过度需求不可能都为正或都为负。

瓦尔拉斯定律的最后一个含义与其他三个相比不是很明显，因为其他三个含义无须经过数学推导。对每个市场中商品的过度需求可以被看做一个方程式，其中不同商品的价格是自变量。由于对于任何给定的价格，所有 n 个市场过度需求的总和（按统一口径测度）都等于零，因此任何一个过度需求方程式可以写成其他 $n-1$ 个方程式的一个线性组合。这意味着，仅有 $n-1$ 个独立的过度需求方程，并且，作为一个结果，它们仅能决定 $n-1$ 个同时使得所有 n 个市场达到均衡的价格。

1654

瓦尔拉斯定律不是被随意强加在经济活动的多市场模型上的。相反，它源于每个个体在其市场交易中都服从于预算约束这一事实。当一个人想要购买某些东西时，他必须在交换中提供某些东西。类似地，当一个人试图卖出某些东西，他在交换中也要求或需要另外的东西。因此，经过统一口径测度，要购买的总额等于所有要出售的总额这一对瓦尔拉斯定律的重新表述就不再令人惊讶了。

应　用

瓦尔拉斯定律在 20 世纪中后期的宏观经济学理论和货币理论的发展中起着重要的作用。这一系列发展开始于奥斯卡·兰格（Oscar Lange，1904—1965）一篇题为《萨伊定律：重述和批评》（*Say's Law：A Restatement and Criticism*）的论文，这篇论文在由兰格、F. 麦金太尔（F. McIntyre）和 T. O. 尤特马（T. O. Yutema）主编的《数理经济学和计量经济学》（*Mathematical Economics and Econometrics*，1942）上公开发表。这篇论文重新解释了萨伊定律：在一个经济体中，按照统一口径测度的所有非货币商品的过度需求总额一定都等于零，不论单个价格如何。兰格认为萨伊定律和货币数量论是不一致的。从他的推理来看，要假设一个有 $n-1$ 种非货币商品加上作为第 n 种商品的货币的经济。根据瓦尔拉斯定律，所有 n 种商品（按统一口径测度）的过度需求总额都等于零。根据兰格对萨伊定律的解释，对 $n-1$ 种非货币商品的过度需求的总额等于零。因此，根据瓦尔拉斯定律和萨伊定律，无论商品价格的价值是什么，货币的过度需求总额等于零。但是，货币数量论的基本观点是货币需求决定于相对较少的几个经济变量，例如实际国民收入、价格水平、实际财富和利率水平，而且货币需求不完全等于货币供给。因此，兰格认为萨伊定律和货币数量论是矛盾的。萨伊定律表述的是货币需求和货币供给在任何条件下都是相等的，而货币数量论则认为货币需求和货币供给彼此可能并不一致。

大约在 1942 年兰格写作他著名的论文的同时，一个被称为齐次性假定的原理经常被应用于多市场的经济模型中。根据这一原理，非货币商品的需求数量和供给数量仅仅决定于非货币商品之间的相对价格或交换率。这意味着，例如，所有非货币商品的货币价格均加倍将不会改变任何非货币商品市场的过度需求。在兰格的论文出现以后，这个齐次性假定与货币数量论显然也是矛盾的。接下来，再次假设一个经济中有包括货币在内的 n 种商品并且所有市场都是均衡的。如果货币价格水平随后被加倍（货币储备不发生变化），根据货币数量论，这将打破货币市场的均衡状态。但是，根据上述齐次性假定，则没有非货币商品市场会处于不均衡状态，因为这些市场中的供给和需求只依赖于相对价格。根据瓦尔拉斯定律，导致一个市场不均衡的行为，例如将所有非货币商品价格加倍，一定会使至少一个其他的市场产生方向相反的不均衡。因此，在瓦尔拉斯定律下，

齐次性假定与货币数量论或货币需求理论是矛盾的。

唐·帕廷金（Don Patinkin）在他的《货币、收入和价格》（*Money, Income, and Prices*, 1965）一书中提出了一个模型，认为实际货币余额是非货币商品过度需求函数的一个因变量。在这个模型中，将所有非货币商品的货币价格加倍会使非货币商品市场和货币市场都产生不均衡。帕廷金的模型显然不符合齐次性假定。但是，货币在帕廷金的模型中是中性的，因为货币存量和所有货币价格加倍时所有市场的均衡都不受影响。帕廷金的模型是为 *1655* 满足瓦尔拉斯定律而创建的，并且具有法定货币存量的变化不会影响系统中实际变量的均衡价值的特点。

相关内容

里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras, 1834—1910）是一位伟大的数理经济学家，主要致力于对多市场经济系统的建模，通常被认为是现代一般均衡理论的创始人。他于 1874 年在《纯粹经济学要义》（*Elements of Pure Economics*）中提出了他的第一个一般均衡体系的模型。这部著作的最后修订版在 1926 年出版。

瓦尔拉斯定律是个人预算约束的加总。而且，行为方程部分地从个人预算约束中推导出来的经济活动的模型会自动地满足瓦尔拉斯定律。但是，经济模型，特别是宏观经济模型，很少是从个人偏好方程和预算约束中推导出来的。这种模型更多地是由看似对人类行为进行了合理描述的很多的行为关系构成的，并且这些模型通常被期望能够满足那些似乎正确的命题，只要这些命题直觉上是正确的。例如，对于许多人来说，经济中的法定货币的数量的增加将不会对经济产生持续的实际影响似乎直觉上是正确的，它仅仅会按货币增加的比例提高商品和服务的货币价格水平。因此，齐次性假定产生于一种对许多人来说似乎正确的直觉。但是，齐次性假定与任何货币需求理论或任何货币价格水平决定理论都是矛盾的。

20 世纪 50 年代、60 年代和 70 年代，兰格、帕廷金和许多其他经济学家对瓦尔拉斯定律的应用对货币理论产生了深远的影响。但是，这些发展只是旨在使经济学更加规范的大规模运动的一部分，这种运动还包括正规数学在理论分析中的更多的应用。结果，瓦尔拉斯定律在形成和发展对多市场经济体系中市场之间的关系的规范考虑方面占有了重要地位。

参考文献

Hansen, Bent. *A Survey of General Equilibrium Systems*. New York: McGraw-Hill, 1970. 此书中包含了对瓦尔拉斯经济学和瓦尔拉斯定律的详尽论述，虽然其中公式频频出错。

Harris, Lawrence. *Monetary Theory*. New York: McGraw-Hill, 1981. 书中详尽阐述了瓦尔拉斯定律及其在 20 世纪 50 年代至 70 年代中期的影响。但是，在此书中一些公式存在错误。

Henderson, James M., and Richard E. Quandt. *Microeconomic Theory: A Mathematical Approach*. New York: McGraw-Hill, 1980. 这本书几乎是每个经济学研究生的必读文献。第 9 章涉及多市场的均衡并论述了瓦尔拉斯定律，但它并没有将讨论延伸到货币理论。

Kuenne, Robert E. *The Theory of General Equilibrium*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1963. 这是一部关于经典的一般均衡理论的冗长之作，对瓦尔拉斯定律进行了详尽论述。令人遗憾的是，书中也有许多错误。

Lange, Oscar. "Say's Law: A Restatement and Criticism." In *Mathematical Economics and Econometrics*, edited by Oscar Lange, F. McIntyre, and T.O. Yutema. Chicago: University of Chicago Press, 1942. 这篇论文在某种程度上发起了一场货币理论革命。它不易读懂。

Patinkin, Don. *Money, Income, and Prices*. 2d ed. New York: Harper & Row,

1965. 这是帕廷金名著的第二版，相当难懂。

互参条目

Equilibrium: General，一般均衡；Demand for Money，货币需求；The Quantity Theory of Money，货币数量论；The Real Balance Effect，实际余额效应；Say's Law，萨伊定律。

丹尼斯·R·斯塔利夫（Dennis R. Starleaf） 著
杨　静　译
李　强　校

WEALTH: AN OVERVIEW
财富综述

1656 **经济学类别**：一般经济学

研究领域：经济理论

财富的概念是经济学这门学科的概念起始点。历史上关于财富的概念的含义存在着两种相互矛盾的观点。

主要术语

劳动（LABOR）：凝结在商品或服务生产（或交换）中的人类贡献。

市场价值（MARKET VALUE）：有时称为交换价值；自由市场中的商品价格。

富有（RICHES）：大卫·李嘉图（David Ricardo）用该术语表示由商品或服务带来的愉悦和满足。

稀缺（性）（SCARCITY）：表示（某种商品或服务）需求超过供给。

效用（UTILITY）：经济学家用以表示商品或服务为其所有者带来的愉悦和满意的程度。

价值（VALUE）：大卫·李嘉图和其他经济学家用来表示生产商品或服务所需的劳动数量的术语。

综　述

财富是经济学研究的基本概念。实际上，"什么是财富"这一问题是经济学作为一门学科的概念起始点。尽管有其相似性，但经济学家们对这一术语的含义的认识却从未形成一致意见。几个世纪争论的结果仍然是持续的争论，但财富概念的争论由于引起了如何界定宏观经济学和微观经济学的范围甚至内容的问题，因此引起了经济学家们的兴趣。

持续的争论源于"财富"这个词的两种不同的引申意义。财富是什么？当有人说一个"富裕的国家"时，它的准确含义是什么？这些对财富的认知中有一个比经济学本身还古老的沿用至今的概念，可以概括为物质或有形财富。许多人认为财富是由"实物"即有形资产组成的，一个运转良好的经济体可以生产如汽车、房屋、足球、网球拍和无数其他产品供消费者购买。财富的这一客观概念如同有记载的历史一般古老。然而，大多数经济学家除了惊讶于青铜器或铁器时代各种各样显示财富的物品外，对有关奴隶和人造黄金制品的楔形文字记载并不感兴趣。用于分析时，财富的这一物质概念遇到的问题是找到一个普遍认可的尺度来计算世界不同地域不同物品各自的内在价值，从而得到财富总量。这正是约翰·贝茨·克拉克（John Bates Clark，1847—1938）追问"一个国家的财富有多少"时所涉及的问题。在注释中，他说："除非找到测度财富的单位，否则对财富的研究将毫无意义"。

在一般的讨论中，这个所谓的普遍认可的尺度经常是货币。然而，对于经济学家而言，富有挑战性的是找到某种比货币更稳定的测度工具。在重商主义时期，威廉·配第（William Petty，1623—1687）和理查德·坎蒂隆（Richard Cantillon，1697—1734）用参与商品生产的土地和劳动的数量来衡量财富。亚当·斯密（Adam Smith，1723—1790）对此加以了简化，只用劳动衡量财富。在他的《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the National Wealth*，1776）

中，涉及产品价值的问题时，他认为所有者和交换者拥有的某种产品的价值完全等于参与产品生产的劳动的数量。

然而，财富的实物概念从一开始就面临着一些极端困难的问题，其中一个就是劳动本身的异质性问题。劳动的类型很多，是一种复合而非单一的"事物"。劳动是一种不能进行相互转化的商品，因此，不能很好地测度财富。在追溯实物财富观日趋衰落的原因时，把注意力集中在"实物财富之谜"上是最好的选择。虽然物质产品可以增加一国的财富，并对社会财富的生产至关重要，然而，一国财富的增加与该国物质产品数量或重量的增加却没有必然的联系。例如，秘鲁的盖丘亚人可能认为只要拥有足够的土地就是拥有财富。然而，土地除非给他们带来收入或其他物质，否则毫无价值。基于此，如今财富的概念有很大的主观性。从这一概念推出的结论认为，人之所以是富有的是由于他有自己是富有的信念；如果一个人具备了经济学家称之为"效用"的东西，他就是富有的。斯密提出："一个人的贫富是通过他在购买生活必需品、获得某种便利和进行娱乐的过程中对自身禀赋感知的程度来判断的"。经济学家大卫·李嘉图（David Ricardo，1772—1823）首次指出了斯密观点中的一些可能的矛盾之处，他认为财富［李嘉图称之为"富有"（riches）］带来的主观效用与斯密提出的普遍认可的尺度，即创造财富所必需的劳动，是不同的，劳动的数量决定产品价值。

1657

李嘉图认为，两个国家可能一样地富有，但是一个国家财富的价值可能比另一个国家的大，因为前者在生产过程中需要更多的劳动。李嘉图对富有和财富的区分使财富的主观满足感和其体现在客观物品中的价值区别了开来。这有助于解释类似为什么有3 500年历史的阿施塔尔特（Astarte，腓尼基人所崇拜的丰饶和爱的女神——译者注）雕像获得美索不达米亚（Mesopotamian）遗物搜集者们的高度评价，而贝多因（Bedoui，一个居无定所的阿拉伯游牧民族——译者注）部落的人却认为这个人造品不能给他们带来任何好处而毫无价值的问题。

可以看出，作为普遍认可的尺度，财富的主观认知——非实物化的效用——不是客观存在的。威廉·斯坦利·杰文斯（William Stanley Jevons，1835—1882）写道："我们不能绝对地说某些物品具有效用而其他物品没有。"衡量某一物品是否具有效用要看其所有者对它的评价。莱昂内尔·罗宾斯（Lionel Robbins）在《经济学的性质与意义》（*The Nature and Significance of Economic Science*，1932）中提到，财富之所以是财富，不是源于某种内在的属性或物质性，而是由于所有者认为它是稀缺的。

对财富构成因素中的心理因素、稀缺对商品需求的影响的强调已经协助经济学家解释了许多难解之谜。例如，古老的"钻石与水的矛盾"可以陈述为以下问题：为什么仅仅用于装饰的钻石要比如此有用的自来水昂贵得多？答案就是拥有钻石这种稀缺商品带来的满足程度要比饮用水带来的满足程度高。然而这种财富的主观认知并非不存在矛盾之处。由于效用或满意度通常与稀缺程度正相关，使用这种方式衡量财富导致如下结论：作为愉悦或满意的总和，财富数量将随着资源丰裕度的降低而增加。此外，用主观效用代替客观劳动测度社会或国家中的个人财富会产生可笑的结论，因为个人满意或不满意的感觉的总和是相等的。基于上述矛盾与含糊之处，罗宾斯提出经济学不应该探讨财富问题。

在当代，国民财富的测度问题是所有发达国家面临的当务之急。大多数国家使用统计的方法计量本国产品。如果一国收入是由本国自有资本创造的，该收入被定义为该国财富，所以一个国家的国民生产总值（GNP）可以用来作为一国财富的代表性变量。美国的GNP可以定义为私人、政府以及净国外支出的总和，即消费、投资、政府购买以及净出口的总和。

应　用

关于财富，人们往往误解以下这个问题：财富是如何创造的？大多数人的传统想法是农业和制造业真正创造着财富，而有中间人参与的商品贸易并非如此。这些商业活动只是对已经生产出来的产品进行物物交换，因此被认为

是不具生产性的。人们不认为这是产生财富的行业，一些国家甚至认为商业活动是剥削性的。长久以来，商品贸易被西方世界认为是恶名昭著的。这一观点的形成可能是多种因素综合作用的结果。一种因素是中世纪西欧天主教堂一直禁止大发横财和高利率，另一种因素更加难以理解，可能源于人们这样一种根深蒂固的思想，即仅仅通过商品贸易不能获取任何收益，因此，他们认为从商品贸易中获益的中间人一定对社会有害。

1658

这样，贸易有时被认为是一种社会浪费。这导致了一种错误认识的产生：相互交换的产品是等价值的。事实上，这一认识的反面恰恰是正确的，即贸易产品不是等价值的，如果相互交换的产品是等价值的话，交易就不会发生了。精明的商品贸易参与者们会用其认为低价值的商品换取其认为高价值的商品。换句话说，如果 Al 用自己的网球拍换得了 Ed 的棒球，那么很明显，Al 认为棒球比网球拍有价值，Ed 愿意成交也是因为他认为 Al 的网球拍比他的棒球有价值。从交易各方来看，贸易显然不是等价的，双方均通过贸易提高了自己的财富水平。此外，交易本身也是有生产性的，因为它增加了双方的财富。

然而，争论也由此产生。有人认为贸易没有带来财富的净增加。Al 和 Ed 可能认为他们各自的境况得到了改善并因此而高兴，但是贸易本身却没有“生产”出任何东西，因为仍然只有一个棒球和一个网球拍。有必要指出，棒球和网球拍的生产者也没有生产任何东西，他们只不过是加工或重新整理了一下，把无序的原材料组装成更有价值的形式。生产 Al 的网球拍和 Ed 的棒球的投入与两者交换时的投入没有什么区别。这种被称为交易的“生产过程”的结果是一种产品，该产品的价值比双方认可的生产投入价值要高，从而扩大了产量和实际财富。

相关内容

最初，大多数国家发展财富的概念是为国家需要服务的。起初，西方国家财富的概念围绕着被称为资产的有形产品的价值。当纯实物性的财富概念遇到矛盾时，该概念拓展到包括诸如服务或娱乐等资本资产提供的无形产品的价值上来。20 世纪收入来源日益广泛，诸如版税、特许经营税、期权和其他无形资产成为收入的来源，财富的主观概念——李嘉图称之为富有——日益重要。

将来，更多的无形事物会被归并到财富的概念中。比如，洁净的空气是不是社会财富呢？对心脏病的急救水平是不是社会财富？高速公路的交通堵塞是不是减少了社会财富？这些问题正催生着一套测度国家和个人财富的新方法。

参考文献

Clark, John Bates. *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interests, and Profits*. 1899. Reprint. New York: Augustus M. Kelly, 1988. 此书是 19 世纪和 20 世纪之交一本经济学经典之作，涉及包括“财富”在内的许多经济学基本概念。

Gilder, George. *Wealth and Poverty*. New York: Basic Books, 1981. 本书对财富和贫穷问题提出了很有创意和趣味性的观点，有时采用了半开玩笑的写法。

Heilbroner, Robert L. *The Essential Adam Smith*. New York: W. W. Norton, 1986. 出色地介绍了亚当·斯密的经济学奠基之作。可读性很高。

——. *The Quest for Wealth*. New York: Simon & Schuster, 1956. 这是一部出色而有趣味性的历史书，从中可以认识西方文化的本质。令人见识大增。

Heyne, Paul. *The Economic Way of Thinking*. 5th ed. New York: Macmillan, 1987. 这是一本宏观经济学和微观经济学简明教程，但内容充实并非概要手册，强调经济学的思考方式，而不是分析或政策建议，涉及有关“实物财富之谜”的出色讨论。

Jevons, William Stanley. *The Theory of Political Economy*. 1871. Reprint. Charlottesville, Va.: Ibis, 1990. 此书是一本经济学

16

经典之作，出自19世纪一位著名的经济学家之手。尽管文章语言有些过时，但是可读性很高，出色地将历史的观点融入了“财富”的概念中。

Robbins, Lionel. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan, 1932. 这是一篇有关哲学的学术论文，探讨将经济学视为一门学科的问题，尽管该文章写于20世纪30年代，但其观察问题的视角与当代相似。

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edited by E. R. Campbell, A. S. Skinner, and W. B. Todd. Oxford, England: Clarendon Press, 1976. 这是一本有关经济学概念的经典读物，包括许多有关“财富”的见解。

互参条目

The History of Economics，经济学史；Human Capital，人力资本；Marginal Utility，边际效用；Creation of Money，货币创造；Neoclassical Economics，新古典经济学；Neo-Ricardianism，新李嘉图主义；Psychology and Economics，心理学和经济学；The Real Balance Effect，实际余额效应。

爱德华·桑福德 (Edward Sanford)
艾尔弗雷德·J·黑根 (Alfred J. Hagan) 著

韩　津　译
李　强　校

WELFARE ECONOMICS
福利经济学

1660 **经济学类别**：福利经济学
研究领域：卫生、教育和福利理论

福利经济学是分析社会经济福利的经济理论分支。现代福利经济学主要研究经济效率问题。经济学的福利也涉及公平问题，不过相对效率而言公平问题更难于分析，因为公平需要依据规范化的标准和仅仅依靠事实和逻辑不能加以检验的价值判断来衡量。

主要术语

基数效用（CARDINAL UTILITY）：假设个人效用是可以测度的，并且不同个体之间的效用是可以比较和累加的。

边际替代率（MARGINAL RATE OF SUBSTITUTION）：在不改变福利或效用水平的前提下，消费者用一单位的某种商品换取另一种商品的数量。

边际转换率（MARGINAL RATE OF TRANSFORMATION）：单个生产者或国家为了生产更多的一种商品而必须放弃的另一种商品的数量。

规范论述（NORMATIVE STATEMENTS）：依据"应该是什么"的价值判断做出的说明性论述，不能被事实和逻辑证明或证伪。

序数效用（ORDINAL UTILITY）：主观效用，是不可以相互比较和累加的。

帕累托最优（PARETO OPTIMUM）：经济体达到的一种状态，此时如果其他人的境况不变坏，整个经济体中没有人的境况可以得到改善。

实证论述（POSITIVE STATEMENTS）：不依靠价值判断做出的论述，可以被事实和逻辑证实或证伪。

生产可能性曲线（PRODUCTION POSSIBLEITIES CURVE）：社会生产能力充分利用时所得到的总产量点的轨迹。

功利主义（UTILITARIANISM）：一种认为社会经济福利就是个人福利之和的重要政治哲学学派。

综　述

福利经济学研究社会的经济福利或安康问题。社会经济福利有两个方面的内容——效率和公平。效率包括企业和商品的资源配置效率（生产效率）和商品分配给消费者过程中的效率（分配效率或消费效率）。

一个社会，如果违背了公平的原则，就不能被称为"最好的社会"。然而，公平的标准取决于关于对错的价值判断。例如，某个人根据其价值判断认为收入和福利是不公平的，而另一个人在同样的环境中却认为是公平的，因为他认为人们得到了他们应该得到的东西。一个人的价值判断可能引发规范性争论。

不幸的是，经济理论在评价个人伦理或道德价值或价值判断问题上无能为力。同样，经济理论也许可以预测经济活动的价值——如施行最低收入制度的效果，但却不能回答涉及价值判断或规范标准的问题。

处理规范性争论的困难，在分析上在于福利经济学主要涉及福利的效率方面的讨论。帕累托最优是公认的衡量经济效率的标准。如果其他人的境况不变坏，整个经济体中没有人的

境况可以得到改善，那么经济体就达到了帕累托最优或者说处于帕累托最优状态。不需要通过价值判断就可以得出结论，在没有伤害其他人的前提下，一个人境况的改善会提高社会的经济福利。当然，这只有在最初的状态非最优或无效率时才能实现。如果资源在企业和各种商品之间的配置无效率，社会经济福利的明确改善只有通过在不减少其他商品的生产的同时至少增加某些商品的生产来实现。如果最初的商品分配无效率，最优状态可以通过消费者之间的商品再分配使部分人的境况改善而其他人的境况不恶化来实现。

个人或家庭商品分配有效率的标志是所有家庭都愿意以同样的比例放弃一种商品而换取另一种商品，或者说其边际替代率相等。例如，假设一个经济体只生产食品和布匹两种商品，最初的分配在 A 和 B 两个家庭之间进行。A 家庭减少 4 单位的布匹消费并增加 1 单位的食品消费时，其境况不发生变化，即 1 单位食品的效用和 4 单位布匹的效用相等，1 单位布匹的效用和 1/4 单位食品的效用相等。B 家庭增加 2 单位的布匹消费并减少 1 单位的食品消费时，其境况不发生变化，即 1 单位食品的效用和 2 单位布匹的效用相等，1 单位布匹的效用和 1/2 单位食品的效用相等。如果 1 单位食品从 B 家庭再分配到 A 家庭，4 单位的布匹从 A 家庭再分配到 B 家庭，则 B 家庭的境况得到了改善而 A 家庭的境况没有恶化。换句话说，它们的总福利由于最初商品分配的无效率而得到了提高。

1661

但是，商品分配仅仅是问题的一个方面。通过增加至少一种商品的产量而不减少其他商品的产量可以使每个人——至少是部分人——的境况得到改善而其他人的境况不发生恶化。当然，这只在社会生产能力未被充分利用，即生产活动在生产可能性曲线（社会生产能力被充分利用时所得到的总产量的点的轨迹）内部时才有可能实现。为了达到生产可能性曲线，社会中每个企业必须充分利用其生产能力，同时，生产每种商品的机会成本在各个企业间都是相等的。

假设企业 M 少生产 6 单位的布匹可以多生产 1 单位的食品，即多生产的 1 单位食品的机会成本是 6 单位的布匹，该企业最后 1 单位的布匹的机会成本是 1/6 单位的食品。另一家企业 N 为了多生产 1 单位的食品必须放弃 2 单位布匹的生产。因此，企业 N 多生产 1 单位食品的机会成本为 2 单位的布匹，最后 1 单位的布匹的机会成本是 1/2 单位的食品。如果企业 M 减少 1 单位食品的生产，可以增加 6 单位布匹的生产。企业 N 增加 1 单位食品的生产，只需减少 2 单位布匹的生产。该产出变化的净效果为食品的总产出没有变化而布匹的总产出增加了 4 个单位。显然，将这 4 个单位的布匹送给一个家庭的话，该家庭的境况就会得到改善，因为这不需要其他家庭放弃任何食品或布匹，这就是福利水平的提高。这一结论只在企业最初的产量组合是无效率的时候才成立。

即便社会处于其生产可能性曲线上，且商品在各个家庭间的分配有效率，这种状态也可能不是帕累托最优的。例如，假设社会资源得到了充分利用，任何企业生产 1 单位食品的机会成本都是 2 单位的布匹。进而，假设商品在各个家庭间的分配是每个家庭最多愿意放弃 4 单位的布匹换取 1 单位的食品。任何企业如果要提高 1 单位食品的生产，就必须放弃 2 单位布匹的生产。任何家庭如果获得 1 单位的食品而只放弃 2 单位的布匹，其境况就会得到改善，而其他家庭的境况并未改变。换句话说，帕累托最优状态要求企业最后 1 单位商品生产的机会成本等于家庭消费最后 1 单位商品的价值。当这个条件满足时，就没有使一个家庭的境况改善而不影响其他家庭境况的可能，帕累托最优就得到了实现。

帕累托最优只是衡量效率的一个标准，不能成为判断什么才是“对社会最好”的唯一依据。其他标准也是一样，有效率比无效率要好。社会如果未处于帕累托最优状态，可以通过向帕累托最优状态移动提高经济福利，即至少存在一个帕累托最优状态明显好于非最优状态。然而，事实上存在许多帕累托最优状态。如果社会从一个最优点移向另一个最优点，那么部分人的境况会得到改善而其他人的境况会恶化。这时，除非进行价值判断，否则不能说明社会经济福利是否得到了改善，而价值判断在现实

和逻辑上又都是不可检测的。

实际上，大多数经济变化并不会使社会福利得到明确的提高，因为它们使一部分人的境况得到改善而使另一部分人的境况恶化。一些经济学家争辩说这些变化的福利效果可以确定，只要看境况得到改善的那部分人（“赢利者”）是否可以补偿境况恶化的那部分人（“损失者”）的福利损失。

1662

补偿原则断言，如果一项变化使赢利者所获得的足以补偿损失者所损失的，则该变化有助于提高社会经济福利，尽管损失者实际上并未得到补偿。当一项经济变化为赢利者带来了很高的价值而给损失者带来的损失又很小时，补偿计算的确提供了有价值的信息。然而，在某些收益与成本难以或不可能用货币计量时，最终还要考虑补偿计算并未涉及的价值判断。进而，即便是收益和成本可以用货币计量，真正获得和损失的是效用，但现代效用理论认为个人效用是不能累加的。

应　用

产业组织和市场结构是福利经济学运用的重要领域。市场结构和市场操作对经济效率和福利有很大的影响。完全竞争市场达到均衡时，所有企业在生产最后一单位产品的边际成本等于产品价格那一点进行生产从而实现利润最大化，每一个追求效用最大化的家庭在边际替代率等于商品价格比率那一点选择商品数量。可见，完全竞争市场一般均衡就是帕累托最优的，即消费者消费最后一单位商品的价格正好等于其生产成本。而且，完全竞争市场均衡是买卖双方根据各自利益实现的，而不存在政府干预。一些拥护自由市场机制、不赞成政府干预的人们使用这一结论来证明分散化的私有市场对社会最为有利。即使在完全竞争市场，帕累托最优也只是有效率而不一定公平。

如果市场不是完全竞争的，自由市场机制就不能实现帕累托最优。如果像在垄断市场和其他不完全竞争市场一样，企业可以影响商品卖价，那么它们就会选择以高于边际成本的价格出售商品，以达到利润最大化。这样，就没有任何机制确保企业在生产可能性曲线上安排生产，而不完全竞争最有可能产生的结果就是社会总产量落在生产可能性曲线内部。进而，家庭选择商品组合时价格（两种商品的价格比）就不等于商品的边际成本（两种商品的边际成本比）。而且，不完全竞争市场意味着多重价格（最高价和价格歧视）有可能存在，即不同的家庭将支付不同的价格。多重价格对福利的影响主要体现在商品最终在各个家庭中分配的无效率上。

成本—收益分析是福利经济学运用的又一重要领域。成本—收益分析试图将经济变化的成本和收益量化为货币价值。例如，运用成本—收益分析法研究一座机场的扩建就是量化机场扩建带来的收益，如从经常性乘客及当地由机场带动的商业中取得的收益，以及由于机场扩建造成的损失，如机场附近居民失去土地的成本，更加严重的成本还有由此产生的噪声污染、空气污染和交通堵塞。

福利经济学在公共财政和政策方面也有广泛的应用。帕累托最优没有涉及收入分配或商品分配的规范合意性的问题。公共财政致力于通过公共部门向社会提供商品和服务，对商品和服务提供补贴，筹集税收收入，所有这些举措都是为了改变税后收入的分配以及社会中商品和服务的分配。鉴于政府收支政策对竞争环境下均衡产出组合的影响，家庭边际产品替代率和社会边际产品转换率之间存在一个剪刀差。

1663

例如，假设对烟草产品生产征税的收入被用于补贴低收入家庭的食品购买，没有人会质疑这一政策的公平性或者说规范合意性，但是烟草产品税降低了消费，并且导致零售价格超过边际成本，从而会引起因烟草产品产量不足而产生的福利损失。而且，食品补贴使食品价格低于边际生产成本，从而会导致效率上的食品过度生产和过度消费。福利经济学没有得出对烟草产品生产不征税或对贫穷家庭食品购买不给予补贴会使社会福利显著改善的结论，然而，正如大多数人认为的那样，福利经济学确实表明了公平（不考虑烟民和烟草产品公司之间的公平问题）与经济效率之间存在冲突。换句话说，政府政策最终还是要依赖价值判断来

证明追求公平的收益比效率损失有价值。

相关内容

福利经济学的完整理论相对较新，20 世纪是福利经济学大发展的时期。自从经济学作为一门学科出现以来，定义社会经济福利、协调经济活动使社会尽可能地达到经济意义的富裕一直是经济学研究的中心问题。

亚当·斯密（Adam Smith）在他的《国民财富的性质和原因的研究》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*，1776）一书中提出了著名的"看不见的手"的原理，将竞争市场买卖的双方利益与社会合意的结果联系了起来。这一论点部分得到了完全竞争均衡帕累托最优原理的支持，并且成为极力主张让社会依据非中央集权的、自由放任的市场机制进行经济选择的现代市场经济学家的论据。

功利主义作为一种英国哲学学派，在 19 世纪前 50 年非常流行。该学派认为社会经济福利就是个人福利之和。当经济变化使部分人境况得到改善而另外一部分人境况恶化时，功利主义者认为可以将境况改善者在福利方面的改进（满意度增加）与境况恶化者的福利损失（痛苦度增加）相加，其结果就是社会经济福利的净变化。如果一项经济变化使满意度比痛苦度增加得多，那么社会经济福利就得到了改进，相反就会恶化。功利主义与其主要捍卫者杰里米·边沁（Jeremy Bentham，1748—1832）主要通过詹姆斯·穆勒（James Mill，1773—1836）和他的儿子约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill，1806—1873）对古典经济思想产生了影响。

19 世纪末到 20 世纪初，可累加的基数效用论蕴含于由阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924）所阐明的新古典效用和价值理论之中，它对于 20 世纪初由 A. C. 庇古（A. C. Pigou，1877—1959）提出的社会经济福利的概念来说是非常重要的。庇古宣称经济福利可以用货币计量，不同个体福利水平的变化是可以比较的，以确定对社会经济福利的影响。这一福利概念的问题在于货币只有在对于每个人都具有同样的效用时才能被用于测度不同个体的效用，而这又是不切实际的。

现代福利经济学，即所谓的新福利经济学，源于里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras，1834—1910）的一般均衡理论以及维尔弗雷多·帕累托（Vilfredo Pareto）的著作，尤其是帕累托 1906 年出版的《政治经济学教程》（*The Manual of Political Economy*）。帕累托得出了最优化或者说有效率的条件，他指出存在许多可能的最优点或最优状态，并集中精力研究了福利经济学中能够不用比较个体之间福利就能解决的问题，即效率问题。

虽然福利经济学（尤其是帕累托福利经济学）似乎是自由放任的私有市场体制的支持者的领地，然而拥有不同意识形态和制度取向的经济学家也在这一领域做出了重要贡献。由恩里科·巴罗内（Enrico Barone）、奥斯卡·兰格（Oscar Lange）、阿巴·勒纳（Abba Lerner）和莫里斯·多布（Maurice Dobb）建立的市场社会主义理论，证明了在资本和土地集体所有、价格由生产部门（巴罗内）或一个中央计划委员会（兰格）制定的国家实现帕累托最优的可能性。

参考文献

Bradley，Michael E. *Microeconomics*. 2d ed. Glenview，Ill.：Scott，Foresman，1985. 这本入门书籍的第 12 章是关于福利经济学的很少见的初级水平的介绍。此书采用了一些技术经济分析方法，但之前对所有需要的技术方法都进行了介绍。 *1664*

Browning，Edgar K.，and Jacqueline M. Browning. *Microeconomic Theory and Applications*. 3d ed. Glenview，Ill.：Scott，Foresman，1989. 一本条理清晰、明白晓畅且技术性不强的中级微观经济学教材。第 5 章、第 6 章和第 18 章对福利经济学的要点提供了很好的入门性介绍。

Dobb，Maurice. *Welfare Economics and the Economics of Socialism*. Cambridge，England：Cambridge University Press，1969. 这本

书的作者是西方著名社会学家之一，此书出色之处在于既对福利经济学进行了介绍，同时又对之进行了批判。第一部分对福利经济学的要点进行了全面而翔实的介绍。虽然本书不同部分所涉及的技术上的要求不同，但读者最好拥有坚实的中级微观经济学的基础。

Feldman, Allan M. "*Welfare Economics*." In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman. Vol. 4. London: Macmillan, 1987. 此书的优点是对福利经济学及其部分应用领域进行了简单的综述。除一部分需要掌握一定技术外，大部分的论述还是可以理解的。本书的参考文献也很有价值。

Stiglitz, Joseph E. *Economics of the Pubic Sector*. New York: W. W. Norton, 1986. 本书第 3 章对福利经济学的基本命题进行了简要的介绍。此外，此书还分析了福利经济学在政府支出和税收方面的许多应用。

互参条目

Arrow's Impossibility Theorem，阿罗不可能性定理；Classical Economics，古典经济学；Coase's Theorem，科斯定理；Command Economy，命令经济；Efficiency，效率；Externalities，外部性；Goods: Public vs. Private，公共产品与私人产品；Laissez-Faire, Laissez-Passer, and the History of Liberalism，自由放任、自由通行和自由主义的历史；Pareto Economics，帕累托经济学；Social Welfare Functions，社会福利函数；Tax and Taxation，税收和税收制度；Voting and Public-Sector Action，投票表决和公共部门行为。

迈克尔·布拉德利（Michael E. Bradley） 著
韩 津 译
李 强 校

THE WELFARE STATE
福利国家

1665 **经济学类别**：一般经济学
研究领域：经济制度

福利国家是一种混合的经济体制，在这一体制中，国家有责任通过实施社会和经济政策使其公民过上富裕的生活。这些政策主要提供就业机会和安全保障、收入保障、补助收入以及其他非现金福利，旨在使国民在接受教育、医疗和食品供给（adequate diet）方面获得更多平等的机会。

主要术语

绝对贫困与相对贫困（ABOSOLUTE VS. RELATIVE POVERTY）：绝对贫困指真正的贫困；相对贫困指基于社会平均生活方式和少数不幸社会成员生活方式之间的差距的对公共救济的需要。

收益递减率（BENEFIT REDUCTION RATE）：因收入增加而减少的福利津贴与收入增加的数量的比值。

负所得税（NEGATIVE INCOME TAX）：一种为收入低于最低收入水平的家庭自动提供补贴的税收体系；在这个体系下，被补贴者获得补贴的比例随收入的上升而降低。

贫困线（POVERTY LINE）：低于该收入水平，个人或家庭即被认为是贫困的。

公共救济（PUBLIC ASSISTANCE）：政府提供给需要者的一项福利计划，由全部税基提供资金。

社会保险（SOCIAL INSURANCE）：为弥补因失业、残疾或退休所造成的收入减少而进行的转移支付；部分保费通常由受益人在职期间缴纳。

社会福利计划（SOCIAL WELFARE PROGRAMS）：由政府实施的一项给予低收入者转移支付或非现金福利的政策，以资产和收入为评判尺度。

综　述

大多数人一想到“福利国家”就会浮现出收到公共救济部门发放的救济品的情景。有时，这一术语使人们联想到造成浪费的政府计划和不应得到救济的被救济者——这些人更乐于接受公共救济品而非为他们提供的工作机会。而在比较经济体制领域，该术语被赋予了更加广泛的含义。它不仅仅指由政府实施的社会计划，也涉及福利体制与政治经济体制的关系问题，即所谓的“福利资本主义”。在这一关系中，实行混合经济体制的政府有责任通过提高就业、加强社会保险和实施公共救济政策为公民确定一个最低福利水平。

作为一种经济组织模式，福利国家处于社会主义的指令型经济与推崇纯自由市场机制的自由资本主义经济之间。发展福利制度意味着持有这样的信念——国家应该致力于社会整体经济福利的提高，这种提高应该利用大型组织（包括政府自身在内）的经济力量来实现，而非完全依赖强调个人经济利益最大化的自由竞争市场资本主义。

现代福利国家最早是在什么时候出现的，很难考究。19世纪70年代，奥托·冯·俾斯麦（Otto von Bismarck）在德国引入了工人补偿计划；第一次世界大战时期，瑞典逐渐确立

了社会福利体制。而在大多数民主资本主义国家，向福利资本主义过渡是 20 世纪 30 年代经济大萧条刺激的结果。在那段时期，这种过渡的代表就是美国建立社会保障计划的决定。同时，美国总统富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）当政期间不遗余力地解决社会贫困问题——用罗斯福的话说就是无衣可穿、无房可住以及营养不良。后来继任的总统继承了这一传统，著名的林登·B·约翰逊（Lyndon B. Johnson）总统发起了他所谓的"向贫困宣战"的运动，旨在向社会各阶层提供均等的机会，消除贫困的根源，具体措施包括针对被剥夺受教育权利的青年实施"开端计划"（Project Head Start）、为内陆城市和阿巴拉契亚（Appalachia）贫困地区建立国内和平队、针对无劳动技能的公民实施再培训计划、实施旨在保证老年人健康的医疗计划以及建立使贫困人口能够享受到医疗服务的公共医疗补助体系。

1666

如今，西方国家已经相继实施了类似的计划。实际上，从 20 世纪 30 年代起，对于西方所有民主国家而言，经济学家们已经不再讨论是不是福利国家的问题，而是讨论福利国家覆盖面的广泛性以及政府在保障其公民福利水平方面的直接参与程度的问题。进而，随着西方世界福利国家的发展，一系列计划相继出现，如为失去劳动能力者和退休公民提供的失业与退休金计划、医疗计划和通过补贴家庭收入保证失依儿童家庭达到最低生活水平的家庭维持计划。同时，各国政府在提供这些服务的过程中的直接参与程度上有很大差别。例如，美国的医疗卫生部门已经私有化，政府只对部分急需支持的部门提供资助。而加拿大和法国已经实施了覆盖所有公民的医疗保险计划。在英国，政府通过国家健康计划成为医疗服务的主要提供者。同样，各国政府提供服务的范围差别也很大。然而，西方的福利国家体制的最大的差别还是在于福利计划的内部结构。

由于个人主义、有限职能政府以及独立解决问题的观念在美国是根深蒂固的，因此其福利国家体制的发展是渐进的，速度很慢。新计划只有在迫不得已时才会实施。而且，一些福利计划可能在经济紧缩时期被取消，因为此时反对福利计划的游说团与政客们在决定哪些福利计划仍进入预算方面获得了和福利受益者同样的影响力。相反，大多数欧洲国家出现了整体社会福利国家的概念，这样的国家有义务通过提供面向全体公民的大范围的服务向不公平和不公正全面开战。其中最著名的可能要属贝弗里奇计划（Beveridge Plan）了，该计划在第二次世界大战时期的英国实施，此时的英国社会存在大量贫穷的工人，该计划旨在解决英国社会中的贫穷、困苦以及疾病等问题。该计划提供的服务范围更加广泛，面临预算约束时不会被轻易取消或中止。在这些国家中，很少有人关注要求受益者在职期间缴费的社会保障计划（像失业救济、退休金以及医疗计划一样）与由社会全部税基提供资金帮助需要帮助的人群的公共援助计划（如食品券和公共医疗补助）之间的区别，而这一区别在美国是非常重要的。

应　用

第二次世界大战后 30 年的大部分时间中，随着战后经济的恢复和增长，税收收入有所增加，从而为更加广泛而深入地实施各种福利计划提供了资金支持，同时充分就业减少了贫困人口数量，但经济发展导致的贫富差距也日益扩大。极力支持福利国家的观点认为，纠正现存经济秩序的不公平问题显然需要实施公共救济，同时，扩大福利体系所需要的资源现在也是容易获得的。福利国家体制在西方世界不断发展，西方政府在关注绝对贫困问题的同时也通过建立更多的平等团体尽力关注相对贫困问题。这样，20 世纪 70 年代，当西方能源使用密集同时又依赖能源进口的国家首次面临高额的能源成本时，福利国家进入了一个被许多人称为危机的阶段，这次危机持续了二十多年。

1667

在这样的压力下，公民仍然要求政府增加服务却不愿为此增加纳税，政府突然发现它们的预算随着经济衰退不断紧缩。同时，现有的福利体制变得压力重重，因为越来越多的公民放弃了工作而享受政府提供的福利保障。一时间，预算的问题是在收入减少的情况下，如何维持现阶段的服务和计划，而不是在不增加税

收的条件下如何扩充计划。同时，计划滥用和福利改革成为更加重要的议题，因为国家收入在减少，同时社会部分人口对福利的实际需求在增加。在所有这些情况下，节约成为了一个重要议题：如何设计一项经济的社会保险计划，使今天的受益者在以后获得足够的退休金；如何设计一项公共救助计划，在社会和财政成本可接受的体制下实现利益最大化；如何设计一项公共救助计划，使受益者不会失去工作激励；或者如何设计一项福利计划以达到最优的成本效果，从而使国家可以在实施多数计划时保持固定成本或在提供既定的服务时实现成本最低。社会保障计划、失依儿童家庭补助、负所得税计划、医疗覆盖方案、食品券、工作队以及成本—收益分析这些概念随着西方社会福利国家体制的形成与发展而出现在福利经济学中，而且这仅仅是当代福利经济学所关注的对象的很小一部分。

相关内容

福利经济学同城市经济学和农业经济学一样，在应用经济学和政治经济学领域中找到了自己的位置。随着第二次世界大战后西方福利国家的发展，福利经济学的地位有所提高，同时，随着对现代福利国家发展过程中产生的不可避免的问题的研究，福利经济学的基本内容得到了发展。贫困线如何界定？如何界定一个合适的收入水平使公民不会通过夫妻离异的方式来降低家庭收入以达到这一水平？如何设计税收体制使福利受益者的补贴随着收入水平的提高而减少，但下降的速度又不能快到使人们不愿意工作？判断公共救济的尺度是否合适时，除了收入外，如何计算非现金收益带来的福利？这些都是福利资本主义国家经常遇到的问题。对它们的回答需要专门研究福利的经济学家。未来几年，对这类专家的需求必然增加。随着国家预算的紧缩和对滥用福利计划和福利计划无效率——如20世纪80年代美国失依儿童家庭补助计划、医疗补助计划和食品券计划——所产生的不满日益增加，由于通货膨胀使对退休、医疗和其他社会保险计划是否合适的关注程度日益上升，改革当前福利计划和设计新计划以适应变化了的环境的需求也相应地增加了。在多元民主制国家的历史发展的这个阶段，福利资本主义在西方政治经济生活中已经是一个既成事实。

参考文献

Berle, Adolph A., Jr. *The Twentieth Century Capitalist Revolution*. New York: Harcourt, Brace & World, 1954. 此书是该领域的经典之作，是研究现代福利国家起源问题的起点。

Flora, Peter, and Arnold J. Heidenheimer, eds. *The Development of Welfare States in Europe and America*. New Brunswick, N.J.: Transaction, 1981. 此书对其主题进行了出色的分析。

Heclo, Hugh, and Henik Madsen. *Politics and Policy in Sweden*. Philadelphia: Temple University Press, 1987. 此书对西方高度发达的福利国家展开了出色的案例分析。

Heidenheimer, Arnold J., Hugh Heclo, and Carolyn Teich Adams. *Comparative Public Policy: The Politics of Social Choice in America, Europe, and Japan*. New York: St. Martin's Press, 1990. 虽然此书最初是写给政治学专业的学生的，但书中对福利进行了详细的介绍，包括发达国家的福利计划。此外，该书探讨了经济和政治的平衡，并认为西方世界需要建立和维持福利国家体制。

Myrdal, Gunnar. *Beyond the Welfare State*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1960. 这本书对福利国家体制进行了批判，而此书写作之时正是西方世界福利国家体制飞速发展的时期。

1668

Waltman, Jerold L., and Donley T. Studlar, eds. *Political Economy: Public Policies in the United States and Britain*. Jackson: University Press of Mississppi, 1987. 此书是由经济学家、历史学家和政治家共同完成的，对有关该主题的论文进行了有趣的分类。此书集中分析

了在美国里根（Reagan）政府时期和英国撒切尔（Thatcher）政府时期的社会福利政策问题。

互参条目

Cost-Benefit Analysis，成本-收益分析；The Employment Act of 1946，1946年《就业法案》；Income Inequality，收入不平等；Social Security，社会保障；Social Welfare Functions，社会福利函数；Urban Economics，城市经济学；Welfare Economics，福利经济学。

小约瑟夫·鲁道夫 (Joseph R. Rudolph, Jr.) 著
韩 津 译
李 强 校

WOMEN IN THE WORK FORCE
劳动力中的妇女

1669 **经济学类别**：福利经济学

研究领域：卫生、教育和福利理论

20 世纪，从事有酬工作的劳动力中女性的数量显著增加。随着这种增长出现了一些问题，即女性在工作单位中获得的待遇方面的公平程度如何。以 1990 年为例，在收入、工作分配和工作时间方面仍然存在着性别差异，但问题是这些差异是由于存在歧视的缘故还是女性自由选择的结果。

主要术语

可比价值（COMPARABLE WORTH）：是指这样一种原则，即如果不同的工作对公司生产力有相同的贡献，则这些工作的报酬应该相同。

比较优势（COMPARATIVE ADVANTAGE）：能够以比其他生产商相对较低的成本（不同于绝对的低成本）生产某种商品。

收入（EARNINGS）：通过工作赚取的钱，包括工资、薪水和奖金。

收入差异（EARINGS DIFFERENTIAL）：两组人平均每小时收入所得的比率。

人力资本（HUMAN CAPITAL）：通过接受教育或在职培训而获取的某些技能，其拥有者可以获取比没有技能的工人更高的工资。

劳动力参与率（LABOR FORCE PARTICIPATION RATE）：劳动力人口中除去不积极寻找工作的人外，剩余的那部分（无论就业或失业）占全部劳动力人口的比例。

综　述

20 世纪 80 年代，性别经济学成为了经济学中一个重要的子领域，它使用各种经济方法研究男女如何及为何不同。那些关注性别问题的经济学家特别感兴趣的是，劳动力中女性如何不同于男性。为什么需要区别于男性而单独考虑女性？这是因为她们不但在做出有关工作的决定上（是否工作、接受多少培训、完成多少工作量）和男性有所不同，而且一旦工作，她们的工作成果也和男性有明显的区别。

众所周知，1990 年，女性的工资收入仅是男性的 60%。另外，这个时期女性的劳动力参与率远远低于男性，而且从事兼职的比率相对很高。女性工作的连续性也往往不如男性，她们通常会因为子女年幼而辞去工作。一个很明显的规律是，劳动力按照不同的性别高度分化：女性倾向于从事那些由女性占主导地位的工作，而男性则和男性一起工作。关于这些现象有很多解释。有的观点认为，女性受到了男性的体制性的剥削，包括薪水更低以及被分配到不满意的岗位，这都让她们不愿意工作；有的观点认为，所有的差异都是男性和女性自由选择的结果，这种自由选择可以使所有人的福利都尽可能地变好。

对这些被广泛讨论的典型事实所反映的男女收入差异问题，经济学家至今还没有给予充分的解释。有些解释试图把这种收入上的差异归因于劳动生产率不同、工作感受不同和存在歧视这三方面。对第一方面的可能的解释是，以 1990 年为例，女性接受的职业培训要比男性

少，花费在提高资历以及接受一些重要领域正规教育（如理工、数学）方面的时间也要少于男性。上述差别在进行统计分析时可以加以控制，但是控制上述差别后，男女之间收入的差距仍然有很大一部分难以解释。

第二方面的可能的解释是，女性在选择工作时考虑了更多的非金钱因素，如令人愉快的工作环境和较低的工伤风险。女性考虑的其他因素还包括灵活的工作时间、缩短的周工作日以及可以请长假。因此，女性会接受比男性低的工资以换取更满意的工作环境。虽然这可以部分解释男女之间的收入差异，但是在统计研究中剔除这方面因素的影响后，还存在着难以解释的地方。

1670

人们习惯将收入差异中难以解释的部分归因于工作单位中存在歧视，这是指做同样工作有同样产出的人却拿着不同的工资。歧视可能是由于部分雇主、其他的雇员以及顾客的偏见造成的。在这种情形下，对女性的偏见源自男性。另一种导致歧视的原因可能是统计性歧视，即使一个群体内方差很大，雇主有时也会按照群体均值看待这个群体中的每一个人。这就是说，如果大部分女性在有子女以后会辞去工作，那么即使有些女性没有这种意图，她们也会被认为不会工作太久从而被区别对待。

这种歧视或许导致了20世纪男性和女性在工作岗位分配方面的差异。有一种观点是，男性正在体制性地设置障碍阻挠女性从事报酬更优厚的工作，使她们过度集中在那些原本就对女性开放的工作岗位上，并压低了她们的工资水平；如果在就业过程中不存在任何障碍的话，她们的收入将会更多。为了支持这种理论，人们会引用这样一个事实作为证据：女性占很高比例的职业要比男性占很高比例的职业的收入水平低。但是，男性和女性对不同工作的偏好也有可能导致这种状况。

一些经济学家认为，歧视的影响并不仅仅体现在女性从事的工作上。潜在的歧视可能已经影响了女性的决定——受多少教育和受什么样的教育，进而影响她们会从事什么样的工作。举个例子，当一位女性知道如果她选择医师这个职业的话就会受到歧视时，她很可能不会在大学里选修医学预备课程，也不会选择这个有前途的职业。护理工作的从业者几乎都是女性，在人员雇用、工资和晋升上不会有什么歧视，但是同样她们的工资水平也要低于医生。而且女性还会因非正式理由而被阻止参加各种培训，具有代表性的是不能成为需要熟练手艺的职业学徒，比如焊工和木工。有一种关于歧视的历史更悠久的观点，认为女性在童年时确定下来的性别角色，可能已经预先安排好了她们从事一些与人打交道的工作，如教师、护士这些收入不高的职业。这一观点使人们在判断人类职业选择与性别的关系究竟有多大时无法区分先天遗传因素和后天环境的影响。经过测试，女孩与男孩在许多方面的能力存在差异，如数学技巧方面，这使她们将来选择的职业不同于男孩，但是人们还在争论通过改变环境能在多大程度上消除这种差异。

应　用

随着对女性劳动力行为的探讨和解释的深入，经济学家们对讨论各种现存的已经对女性产生影响的政策或建议很感兴趣。一般来说，经济学家支持能够增加就业的政策，例如20世纪60年代通过的反歧视的法规以及一些改善教育和培训的计划，但是他们反对那些干扰竞争性劳动力市场自由运行的政策，如配额（也就是某些形式的平权运动）和可比价值政策。

这引起了一些关于反歧视立法的有效性的问题。1963年的《公平报酬法案》（The Equal Pay Act）宣布，雇主支付给工作相同的男女雇员不同工资的行为是非法的。另外，雇用和晋升等活动应该遵循1964年的《公民权利法案》（The Civil Right Act）第七条所规定的非歧视性原则。虽然看起来到了1990年，那些反歧视法规所起到的作用已经微乎其微，可是很明显，已经有很大一部分女性进入了许多男性的传统工作领域。在一些享有声望的职业中，如法律、医学、管理等，女性的比例在1960年到1990年间有了很大的提高。1990年大学在读人数中，女性居然超过了男性，与此同时女性进入职业学校学习的人数也在不断增长。

显然，20世纪在促使更多的女性进入高薪职业方面取得了很大的进展，由此产生了一个疑惑，为什么这个时期的后半段男女的收入差异没有增加呢？（应该是缩小，原文如此，可能是笔误——译者注）一些观察家认为，女性进入高薪职业的障碍的减少的全部影响还需要很长一段时间才能显现出来：既然年青一代的男性和女性之间收入差异在缩小，女性有机会步入到更高的职业阶梯，那么男性和女性整体收入差距将被进一步缩小。但是许多女性抱怨，存在着“玻璃天花板”。这是这样一种现象，即，虽然女性被雇用的比率、工资水平和男性一样，但是她们晋升得越来越慢，最后她们发现只是在公司内平级调动不再升职了。因此，虽然同样的工作得到同样的工资，但是男性在工资水平比较高的岗位上却占有人数的优势。有证据支持这种论断——在1990年只有非常少的女性处于公司的高层。公司方面辩解说，这是因为女性在得到晋升机会前就放弃或辞职了，她们通常会考虑家庭因素。

1671

由于到了20世纪90年代性别间的工资差异仍然存在，因此有人提出了一些更激进的改进措施。这措施包括平权措施——不仅要求使女性在所有的工作上享有平等的权利，而且要求有资格的女性申请人被优先考虑，可比价值政策——在职责要求差不多的工作中，提高女性占多数的工作的工资，使其达到男性占多数的工作的工资水平。这些政策比那些促进获得平等工作机会的政策存在更多争议。

可比价值政策受到了经济学家尤为猛烈的批评。该政策支持者认为，如果存在针对女性的歧视，如阻碍她们从事男性占统治地位的工作，那么对市场工资率的干预有助于达到工资上的平等。其反对者则认为，把女性占多数的工作的工资设置在市场水平之上会导致失业和资源的无效利用。那些反对者还认为，工资上的差异只是使人们不能从事理想的工作的进入障碍的表现，因此这些障碍才是应直接针对并加以消除的。支持者认为现有的用以消除那些障碍的方法并不管用，因此需要制定更有力的措施使工作的女性获得公平的工资。具有讽刺意味的是，可比价值政策可能会导致女性失业的增加从而损害女性的利益。这些政策主要被州和地方的政府部门采纳，这里的工资和市场工资率的联系不是很紧密，也没有赢利方面的考虑。任何大规模地实施这些政策的私人部门都会导致劳动力的重组，结果是工资涨得快的工作劳动供给过剩，工资涨得慢的工作劳动需求过剩。

其他一些政策的经济效应不很明显，如鼓励雇主提供育婴休假和托儿津贴等。它们会使雇用女性工作的成本高于男性（或者说女性更有可能享受这些福利），但是也会增加女性工作的持续性并减少旷工，从而提高女性的生产率。在20世纪80年代，全国的女性都要求改善对儿童的照料，尤其是要求政府在两方面予以支持：一是提高儿童保育工作人员的素质；二是对夫妻双方皆有工作的家庭给予补贴。雇用保育员照顾子女的成本太高，促使女性们决定不参加工作，或者找一些兼职，或者在家工作。如果照料孩子仍然被看做女性的基本责任，那么它只是女性的问题而不是一般的社会问题。然而，照料孩子的争论强调了这样一点，在劳动力方面提高女性的参与程度已经影响了每一个人——孩子、退休者和男性工作者，他们都发现自己处于一个和过去不同的环境中，大多数的女性都不再仅仅待在家里了。

相关内容

虽然一直以来女性在社会经济生活中都扮演着不可或缺的角色，但仅仅是在20世纪她们才在有薪水的劳动力中占有重要地位。在第一次世界大战以前，只有极少数的工作包括教师和护士是允许女性从事的。许多女性只是在年轻和未婚的情况下才从事有薪工作，并且经常是为了购置嫁妆。在类似马萨诸塞州的卢维尔（Lowel，Massachusetts）这样的城镇中的纺织工厂里，就有数千名这样的女性在工作。1900年，工人中女性的比例还不到1/5，有43%的单身女性在工作，而只有6%的已婚女性在工作。

然而女性被认为是不错的工作者，通常比男性更适合做一些需要心灵手巧的家务杂事。

她们的比较优势一般在家里而不是在市场和生产上。在 1990 年，女性仍然干着大部分的无报酬的劳动，包括家务杂事、照料孩子和志愿工作。随着女性从无报酬部门转移到有报酬的部门，她们的这些服务被记入了国民生产总值，构成了国民生产总值的增长的部分原因。很明显，女性进入劳动力市场以后改变了市场上供给双方的力量对比，增加了对诸如食品制作、托幼中心之类的服务以及省时的设备如微波炉、洗衣机等的需求。同时，以前非常依赖于志愿者的部门如教堂和慈善机构，被迫减少服务或者拿出更多的基金来支付劳动成本。

1672

女性在有薪劳动力中比重的增加也对家庭结构产生了深远的影响。一些观察家指出，女性劳动力参与率的提高是 20 世纪离婚率上升的一个直接原因；而另一些人认为上述因果关系是相反的。随着这个时代离婚率的上升，出现了更多的单身母亲家庭，更多的小孩由非亲属照料。另外女性的生育率下降，生第一个孩子时的年龄也变大了。这种少生、晚生的倾向可能是全日制工作附加带给女性的时间压力直接造成的。如果家庭目标包括拥有一个大家庭和稳定的婚姻的话，那么许多女性无法使她们的工作与这些目标协调起来。

然而，美国 20 世纪 80 年代女性进入市场经济带来的社会变化到 1990 年才显现出来。此时，之前女性劳动力参与率持续上升的趋势渐渐慢下来的，最高值达到适龄女性的 58%（男性的这一比例为 76%），与 1960 年的 37%比，有了显著的增加。与此同时，除非把职业和家庭目标的冲突问题解决，否则女性劳动力参与率不会再有显著的提高。

参考文献

Bergmann, Barbara R. *The Economic Emergence of Women*. New York: Basic Books, 1986. 此书涉及许多反歧视法的案例和其他一些涉及女性问题的有用资料。其中一章详细讨论了采用可比价值政策的各种理由。适合一般读者阅读。

Blau, Francine D., and Marianne A. Ferber. *The Economics of Women, Men, and Work*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1986. 此书是为作为性别经济学的教科书而编写的，书中对相关的经济理论和许多原始调查资料的解释相当清晰。针对的是接触经济学很少的本科在读学生。

England, Paula, and George Farkas. *Households, Employment, and Gender: A Social, Economic, and Demographic View*. New York: Aldine, 1986. 此书的作者为社会学家，旨在综合社会学和经济学的观点，并借助人口统计学，来解决性别问题。本书将两种不同的学科进行综合取得了一定的成功，但是并没有产生显著的创新或者争议。适合一般读者阅读。

Fuchs, Victor R. *Women's Quest for Economic Equality*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1988. 这本 171 页的书提供了美国 1960—1988 年的相关统计数据，并对变动趋势进行了讨论，可读性很高。富克斯（Fuchs）强调养育子女的任务对女性生活的限制。适合一般读者阅读。

Goldin, Claudia. *Understanding the Gender Gap: An Economic History of American Women*. Oxford, England: Oxford University Press, 1990. 本书全面概述了截至 1990 年女性劳动力参与社会劳动的情况。此书不易读懂但很权威，适合高年级的本科生使用。

Mathaei, Julie A. *An Economic History of Women in America: Women's Work, the Sexual Division of Labor and the Development of Capitalism*. New York: Schocken Books, 1982. 此书提供了第二次世界大战前美国女性经济地位的大量有用信息。分析秉承了马克思主义传统，强调阶级的思想和对工人的压榨。适合高年级的本科生阅读。

O'Kelly, Charlotte, and Larry S. Carney. *Women and Men in Society: Cross-Cutural Perspectives on Gender Stratification*. 2d ed. Belmont, Calif.: Wadsworth, 1986. 此书是讨论现代以及以前社会中性别角色问题的相当好的教科书，涉及种族隔离的国际观点，并介

1673

绍了如何使用人类学家和社会学家的方法解决种族隔离问题这一难题。适合低年级的本科生阅读。

Paul, Ellen. Equity and Gender: *The Comparable Worth* Debate. New Brunswick, N. J.: Transaction, 1989. 这本143页的专著清楚准确地介绍了可比价值问题。保罗(Paul)提出了这个问题，并且解释了她反对实施可比价值政策的理由。同时，本书给出了可比价值立法截至1989年的历史。适合一般读者阅读。

互参条目

Types of Discrimination，歧视的种类；Labor Economics，劳动经济学；Labor Supply of Women，妇女的劳动供给；Productivity and Wages of Labor，生产率和劳动工资。

乔伊斯·P·雅各布森
(Joyce P. Jacobsen) 著
韩 津 译
李 强 校

WORLD ECONOMIES
世界经济

1674 **经济学类别**：国际经济学
研究领域：国际研究及国际贸易理论

对世界经济进行分类是一种将各国经济体制进行分类的方法，它将国家经济体制分为竞争性资本主义、有管理的资本主义、中央集权社会主义和非中央集权社会主义。这些"标签"方便了对经济决策者的识别，并可用以将现实体制与其理论模型进行比较。

主要术语

资本主义（CAPITALISM）：一种经济体制。该体制以自由竞争市场为特征，企业以营利为目的实行私有和私营，并以消费者为导向。

中央集权社会主义（CENTRALIZED SOCIALISM）：这一体制的特征是由计划委员会进行生产和分配决策，企业为国家所有，并以高速的经济增长为导向。

共产主义（COMMUNISM）：卡尔·马克思（Karl Marx）提出的一种继资本主义之后出现的理想社会体制。在苏联，中央集权与共产主义是同义的。

非中央集权社会主义（DECENTRALIZED SOCIALISM）：国家所有制与私有制的混合体制。这一体制主要由市场决策，但强调收入的平等及总体规划。

经济体制（ECONOMIC SYSTEM）：制定与执行经济决策的组织结构。

效率（EFFICIENCY）：运用每单位资源获得的产出。

企业家（ENTREPRENEUR）：组织、管理并承担商业经营风险的人。

关键产业（KEY INDUSTRIES）：关系国家生计的产业，比如运输业、通信业、银行业、钢铁业等。

资源（RESOURCES）：土地或原始资料、劳动力及实物资本（工厂、机械及工具）。

副业（SECONDARY ECONOMY）：在正常工作时间以外由个人或家庭小规模经营的商业，比如蔬菜种植、家畜饲养、对学生的课外辅导等。

综　述

对世界经济进行分类，首先要定义各种类别的经济体制。每种经济体制都是一种组织结构，它指导着如何回答复杂的经济问题，如何沟通和协调所得到的回答以实现社会目标。保罗·格雷戈尔（Paul Gregory）和罗伯特·斯图亚特（Robert Stuart）在《比较经济体制》（*Comparative Economic System*，1989）中写道："经济体制是一套机制与结构。它制定并执行一定地理范围内的生产、收入和消费决策。"所以，每个经济体制都必须回答三个很基本的但却不容易回答的经济问题：生产什么；如何生产；为谁而生产。生产什么包括诸如是否生产鞋子，以及它的颜色、尺码和款式等方面的决策。如何生产则是在雇用更多劳动力还是运用机械之间进行的抉择。至于为谁生产则是另一个复杂的问题了，即使决定平均分配也仍然存在很多问题。比如：鞋子应该按人还是按户平均分配？是否能不必顾及实际款式的需要而让每人都得到一双矫形鞋？即使一个人比另一

个人从增加的一双鞋子上能得到更多的满足（效用），执政者是否也仍应按效用大小进行公平分配？对生产什么、如何生产和为谁生产这三个问题的回答，首先取决于所确定的目标，其次则取决于为实现这些目标而建立的体制。一个国家的目标决定了它更倾向于何种体制。

世界经济可以用古老而又熟悉的各类“主义”（资本主义、共产主义之类）来分类。但现代比较经济学家拒绝武断地为一国经济贴上某种“标签”，而是使用各种关键指标来区分经济体制。这样虽然更精确，但却难以向公众解释。这里将综合使用这两种方法，向读者提供区分一国经济体制的工具。首先分四个大类：竞争性资本主义、有管理的资本主义、非中央集权社会主义和中央集权社会主义。同时，还可通过四个关键问题进一步定义每一大类：

（1）权力中心；

（2）资源与企业家才能的来源；

（3）沟通、控制的模式；

（4）所服务的核心集团。

1675

在竞争性资本主义体制中，财产私有，个人通过利润、工资或购买力来使个人的社会地位最大化。买者表达需求偏好；买卖双方达成相互满意的价格。这些都通过市场这一“票据交换所”实现。

有管理的资本主义与竞争性资本主义相似，但它有更多由政府投资的大公司。政府不仅管制关键（产业）领域，而且使用货币政策及财政政策来缩短经济周期。

中央集权社会主义，或者说斯大林共产主义，则是另一种极端的制度。国家拥有所有资源（比如土地和工厂），并通过中央计划决定生产什么、如何生产及为谁生产。由计划委员会而非市场协调资源配置，因此原材料及劳动力可以恰好满足实现计划的要求。这一体制的核心目标是高速增长，很少考虑效率及消费者需求。

非中央集权社会主义下，兼有公有制和私有制。关键产业，像银行业、运输业、通信业和钢铁业，由国家指导，其他企业则实行市场体制。促进社会更加平等是大多数非中央集权社会主义经济的主要目标。这一体制的优点在于提供了卫生保健、教育、文化等社会服务，保证了基本的生活水准。

共产主义并未被包含在体制分类中，因为没有任何国家实现了这种由卡尔·马克思（Karl Marx，1818—1883）想象出来的体制。直到20世纪末，苏联也只是斯大林式的共产主义，而非真正的共产主义。

然而，这些大类别的划分并没有给出每一类下的细分，比如，美国和日本都可列入有管理的资本主义，但这两种经济截然不同。因此，需要进一步的划分标准，比如，权力中心的所在，以及它是集权的还是非集权的；是否代表主权；由公众还是集权的议会决定国家目标；有无恰当的激励机制实现目标。还有另一种划分标准，即资源和企业家才能的来源以及谁拥有或控制这些资源；原材料、劳动力、生产性资本由个人拥有、社会拥有还是由两者共有；是否像大公司以及农业合作社中那样所有权与经营权相分离。第三种划分标准则涉及沟通、控制的模式，以及企业家、管理者及工人的激励来源，并涉及一旦总体目标确立，如何使其他经济部门了解这一目标并得到及时正确的信息。最后一种标准是，经济体制所服务的核心集团是什么，这些集团如何应对私人及公众的决策以实现社会价值。此外，从一定程度上讲，强调一系列目标必定会引发某些其他种类的问题，如何修正目标以解决问题呢？比如，提高生产率会导致失业，那么该怎么矫正这种失业加重的状况呢？

应　用

竞争性资本主义的优势在于效率和激励，劣势则是经济周期和收入不平等。对于一个致力于经济增长的欠发达国家而言，中央集权社会主义通常更好一些，因为必须进行基础设施建设，为增长进行积累，将少数精英集中在高端。但这种体制缺乏效率，缺乏沟通和激励，容易导致官僚作风及机制僵化。

做出好的决策需要及时准确的信息沟通，而中央集权国家很难做到这一点，苏联就是个例子。当欺诈的激励很强，以及需要信息

改变工人的产出时，这种不良信息越发成问题。

非中央集权社会主义在保有对关键产业的控制的同时，引入了市场机制，并适度分权，试图克服信息获得和工人激励方面的难题。此外，这种体制更强调收入平等。

有管理的资本主义下，货币政策和财政政策使经济周期得到缓和。政府通过税收政策或者转移支付，一定程度上，将收入对穷人进行了再分配。（见下表）

细分四大类“主义”的标准

标准	竞争性资本主义	中央集权社会主义	有管理的资本主义	非中央集权社会主义
权力中心所在	市场	中央政府	市场、大公司和政府	政府、市场
目标	个人	个人	个人	社会
管理者	市场竞争	市场竞争	竞争、政府	竞争、政府
资源	私有	国有	私有	私有但关键产业国有
沟通方式	信息市场化	上作计划下传信息	信息市场化	市场和国家指示
控制	市场、竞争	国家	竞争、法律	国家、市场
激励	利润	社会目标	利润	利润、社会目标
核心集团	个人	领导人及实现增长	个人	社会

在对实际经济体制进行定义时，表中的四种标准有助于找出不同经济体制间的差别。例如，美国和日本的经济体制都可归类于有管理的资本主义，都是崇尚个人主义的、竞争性的，并且实行的是市场体制。但是在日本，国际贸易产业省建议各公司采取措施以保持更强的竞争力。因此，尽管权力是分散的，但“高层”仍发挥着作用。

1676

再以苏联和匈牙利为例，二者一直到20世纪80年代末90年代初实行的都是中央集权社会主义，但它们也存在明显不同。1968年匈牙利实验过非中央集权体制，尽管在1972年恢复实行了中央集权体制，但副业非常繁荣。这些对严格意义上中央集权体制的偏离，使该国更能接受20世纪80年代末发生的变革。当时匈牙利经济极不景气，国有企业一步步转化为非公有部门（合作社、私人企业或合资企业），并选举产生了一个全新的政府。因此，权力中心非常自然地分散化了。

至于苏联，它一直实行的是严格的中央计划经济，几乎没有实验的空间。因此，当20世纪80年代末经济陷入困境时，权力中心难于分散。全民分裂成两派：一派想在旧体制基础上改革；另一派则想迅速将经济变为市场经济，甚至脱离苏联。

任何体制都会犯错，问题在于是否一种体制比另一种更易于犯某些种类的错误。拉杰·萨（Raaj Sah）和约瑟夫·E·斯蒂格利茨（Joseph E. Stiglitz）在1986年9月的《美国经济评论》（*American Economic Review*）中探讨了这一问题。他们得出结论认为，非中央集权体制在避免错误地否定好方案方面效果更好些；另一方面，中央集权虽然可能错过好方案，但更可能抵制坏方案。

一种制度是否能维持下去，主要取决于它的绩效。完全就业、价格稳定及经济增长这些合理的显而易见的目标，对于大多数制度来说都是不可回避的。而自由、收入平等、教育与健康、环境安全、消费者满意度等则可能是一种体制的或主要或次要的目标。

一国的目标常会使它倾向于某种体制。比如，如果一国达到了一定的发展水平，要想更具竞争性，那么效率这一目标会促使该国资本主义化，因为资本主义包含竞争并且对市场信号反应敏感。

传统的“主义”这一定义对未来的政策有很大影响。当苏联首次面对劣质产品、工人缺乏激励的困难时，任何带有“资本家”这一标

签的解决方案都被否决了。类似地，由于中央集权社会主义的经济增长是以牺牲消费者利益为代价的，市民们更偏好体现消费者需求的市场体制。正如 J. M. 蒙梯亚斯（J. M. Montias）在《经济体制的结构》（*The Structure of Economic Systems*，1976）中所断言的："在所有现代体制中，制度通过参与者脑中所形成的一串串的符号来维持，它们对真实制度的变革方式或变革失败的原因都会产生复杂的影响。"

1677

相关内容

从逻辑上讲，现代制度的思想始于马克思对资本主义的批判。他认为资本主义终将被共产主义所替代。马克思和弗里德里希·恩格斯（Friedrich Engles）于 1848 年著的《共产党宣言》（*The Communist Manifesto*）对当今的许多共产主义及社会主义思想都有很大的促进作用。然而，"社会主义"这个词实际上是于 1825 年之后的某个时间在英国和法国首次被使用的。它的理念是由社会而非个人控制生活及工作。那些社会主义者希望建立一种不同以往的、基于社会收益而非个人收益的道德基础。

尽管马克思把一些社会主义实验者及作家，比如罗伯特·欧文（Robert Owen，1771—1858）和圣西门（Claude-Henri de Rouvroy，1970—1825），看做道德家和理想主义者，但马克思本人也列出了一系列历史过程，说明资本主义由于自身的缺陷及工人的反抗必然失败。

马克思的命题充分运用了黑格尔三段论"正论、反论和综合"。斯大林共产主义者也著文捍卫共产主义，同时，共产主义被一个强大的政府实施贯彻于这个欠发达国家。然而，奥地利经济学派则捍卫资本主义，认为只有这一体制才能使资源有效率地分配。也有介于这两极之间的理论，认为可以通过将中央计划与市场体系相结合，从而把两种体制组合起来［例如奥斯卡·兰格（Oscar Lange）和加罗斯拉夫·瓦尼克（Jaroslav Vanek）］。与此同时，约翰·梅纳德·凯恩斯则集中精力研究了马克思所提出的资本主义存在的主要问题，提倡采用政府政策缓解资本主义体制下经济周期的严重性。

既然世界上没有任何社会制度与马克思所设想的相一致，一些政治家把 20 世纪 90 年代早期共产主义体制的失败视为斯大林共产主义的失败，他们转而寻求对经济进行纯社会主义化的修正；另一些则引入了更资本主义化、市场化的经济体制，但保留了社会主义的一些社会福利，比如免费的医疗保健和最低住房保障。20 世纪 90 年代比以往任何时代更迫切需要发展出更多不同的经济体制，并以这些体制为模型修正经济结构，因为不同的国家有着不同的发展历程、历史、价值观及未来目标，自然会需要不同的模型。

也许未来世界经济会如收敛理论家早已预言的那样，资本主义与社会主义将日益趋同。市场导向的社会会引入一些政府措施，比如对控制通货膨胀和失业的规划，以及给予无劳动能力及年老者以基本收入的计划等。与此同时，社会主义国家也会发现，部分地进行市场化可以提高工人生产率以及产品质量，并可以引进新技术，从而在世界市场上更富有竞争力。制度间的吸收与变革似乎才是生存之道。

参考文献

Caravan，Bernard. *Economics for Beginners*. New York：Pantheon Books，1983. 尽管本书的主旨并非严格地进行经济体制的讨论，但它涉及了七位主要的经济学家（包括卡尔·马克思和约翰·梅纳德·凯恩斯）及他们关于劳动价值理论、资本和利润的观点。并且，这本书连环画式的体例易于阅读和进行理论及其发展的比较。

Ebenstein，William，and Edwin Fogelman. *Today's Isms：Communism，Fascism，Capitalism，Socialism*. Englewood Cliffs，N.J.：Prentice-Hall，1985. 本书对经济体制进行了略有不同的分类，并对欧文和费边社会主义者的社会主义进行了阐述。但其过时之处是书中只涉及了几个特定的国家，并且遗漏了一些比较优秀的社会主义理论家。

Elliott，John. *Comparative Economic Systems*. Belmont，Calif.：Wadsworth，1985. 本

书通过比较的方式涵盖了经济体制理论的重要贡献者及他们的理论。适合于经济学专业的学生阅读。

Gorbachev, Mikhail. Perestroika. New York: Harper & Row, 1987. 书中苏联领导人戈尔巴乔夫（Gorbachev）论述了20世纪80年代苏联经济体制所需要的结构调整。它的可读性很强，透视了对苏联进行现代化改革的最初框架的想法。

1678

Gregory, Paul, and Robert Stuart. *Comparative Economic Systems*. Boston: Houghton Mifflin, 1989. 这本教材的优点在于既有理论又结合现实。书中有图表、公式，对于有经济学背景的人来说会很有意思。

Leone, Bruno. *Socialism: Opposing Viewpoints*. 2nd rev. ed. St. Paul, Minn.: Greenhaven Press, 1986. 运用广义的社会主义这一提法，莱昂（Leone）论及了众多作者关于各种形式社会主义和共产主义的观点和看法。既包括理论争论也包括专题讨论，比如"社会主义是基督教徒的社会"。本书未加以综合，仅对各种不同的观点进行了介绍。

Rius. *Marx for Beginners*. New York: Pantheon Books, 1974. 本书用有趣的、连环画的方式全面地介绍了卡尔·马克思的理论（包括历史和渊源、资本、劳动和阶级斗争），并用易于理解的方式传达了复杂的思想。

Zimbalist, Andrew, Howard J. Sherman, and Stuart Brown. *Comparing Economic Systems: A Political-Economic Approach*. 2nd ed. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1988. 本书用尽可能少的理论，对一些国家1987年之前的经济体制进行了考察，比如日本、瑞典、苏联、中国、古巴、匈牙利、南斯拉夫。

互参条目

The Austrian School of Economics，奥地利经济学派；Capitalism，资本主义；Command Economy，命令经济；Communism，共产主义；Growth Theory 增长理论；Marxist Economics，马克思主义经济学；Models: An Overview，模型综述；Political Economy and Economics，政治经济学和经济学；Property Rights，产权；Socialism，社会主义。

I·李·斯科夫（I. Lee Skov） 著
王竹静 译
刘 辰 校

YOUTH IN THE WORK FORCE
劳动力中的青年

1679 **经济学类别**：福利经济学

研究领域：卫生、教育和福利理论

劳动力中的青年这一论题是关于年轻人如何对个人时间进行分配决策的。市场及体制因素都会影响他们的行为。最低工资立法就是体制因素的一种。青年劳动力的行为与经济整体中劳动力的其他部分是相关联的，而且与社会经济问题也相关联。

主要术语

《公平劳动标准法案》（FAIR LABOR STANDARDS ACT）：美国国会 1983 年通过的法律，包括了消除贫穷的条款，比如对法定最低工资的规定。

劳动需求（LABOR DEMAND）：不同工资水平下，企业所愿意雇用的劳动数量。

劳动供给（LABOR SUPPLY）：不同工资水平下，个人所愿意提供的劳动数量。

法定最低工资（LEGAL MINIMUM WAGE）：立法确定的工资最低水平。任何工资率不能低于此水平，但在美国的法律中有一些例外情况。

实际工资（REAL WAGE）：工资的购买力。

保留工资（RESERVATION WAGE）：个人愿意提供劳动的最低工资。

综　述

要讨论劳动力中的青年的行为，首先必须仔细定义出这一群体的范围。劳动力指带薪工作者、失业但正在积极找工作者、暂时下岗者或正在找第一份工作的任何个人。而青年则指 16 岁以上（包括 16 岁）24 岁以下（包括 24 岁）的个人。许多数据采集机构都使用这一关于"青年"的定义，比如美国劳动局。因此，我们所要探讨的就是哪些因素影响 16 岁到 24 岁间的个人就是否工作、是否找工作及工作多少小时进行的决策。

存在三方面的力量影响着劳动力中的青年的行为：劳动供给、劳动需求、制度因素。劳动供给方面包括人们决定如何最优分配有限时间时所考虑的各种因素。劳动需求方面的影响则来自公司决定最优雇佣数量时的行为方式。劳动需求与劳动供给两方面相互作用形成劳动力市场，这一市场决定了工人希望赚取而企业又愿意支付的工资率，还同时决定了雇佣工人的总数量。制度因素则是由政府机构，但不只是政府，施加在市场之上的非市场因素，比如儿童劳动法律、反歧视法律以及法定最低工资。这些因素的存在会扭曲工资率并改变就业水平。

市场劳动供给体现了不同工资率下工人所愿意提供的劳动总时间。它的基础是个人行为。随着工资的提高，劳动总时间的供给会增加。这一增加有两种来源：一方面，现有工人在高工资水平下愿意提供更多劳动时间；另一方面，高工资吸引新人加入到劳动力中来。

每个青年的劳动供给决策都基于关于如何最优分配有限的时间的决定。关于如何利用时间，青年可以有众多选择，比如消遣、上学、休息等非市场活动和工作，每种选择都会使之受益。工作提供的益处就在于提供了用于购买商品及服务的收入。

对各种时间利用方式的不同偏好使青年形

成了他们的保留工资，每个人的保留工资体现了他愿意加入劳动力的最低工资。更看重非市场活动而非商品及服务的青年可能会设定高保留工资；相反，更看重商品及服务的青年则会设定低保留工资。青年将自己的保留工资与市场工资相比较，如果市场工资低于保留工资则不工作或不找工作，也就不成为劳动力的一员；反之，他们则会加入劳动力的行列。如果寻找但没有找到工作，那么这些人将被视为失业者。

1680

青年劳动供给的特点是高流动性。从高中到大学或者到工作岗位可能会改变青年对非市场活动的价值判断，从而改变他们对市场工作的保留工资。结果，劳动力中的青年人口进进出出，数量不断变动。

对青年劳动力的需求还体现了其他的市场力量。当青年劳动力的价格（工资）提高时，企业会寻找替代资源，从而愿意雇用青年劳动力的企业会减少。青年劳动力市场的高流动性，使得提供给青年的工作日趋缺少培训，因为培训是一个企业对工人的投资。

青年劳动力的卖方即工人，与这些劳动力的雇佣方即买方企业相互作用，这些市场力量形成了均衡工资。在这一均衡工资下，所有愿意工作的人都可以找到工作，而所有企业的职位都可以找到雇员。一旦工资高于均衡工资，找工作的青年的数量就会超过企业愿意雇用的数量，这就会引发失业，产生工资下降的压力。一旦工资低于均衡工资，企业愿意雇用的数量则大于愿意工作的青年的数量，从而形成无法满足的缺口。为了弥补缺口，企业不得不提高工资直至达到均衡水平。

法定最低工资为市场工资设立了一个下限，市场工资不能低于这一下限。如果劳动供需决定的均衡工资低于最低工资，那么这一下限可能会扭曲市场。在这一高于均衡工资的工资水平下，企业比在均衡水平时雇用的工人少，从而有更多的人找不到工作。因此，尽管那些工作的人可以获得更高的工资，但存在超额劳动供给的，这意味着存在失业。

应　用

20世纪80年代末，巨大的公众压力在美国引发了一场关于是否应该提高最低工资的政治辩论。理解劳动力中青年的行为的影响因素有助于理解这场辩论。在许多国家都存在各种形式的法定最低工资，比如智利、法国、葡萄牙和波多黎各。美国国会于1938年通过的《公平劳动标准法案》（*The Fair Labor Standards Act*）设立了最低工资。这一法案主要作用于大萧条时期，当时失业率经常超过20%，许多工人干脆不再提供劳动。最低工资的目的在于保证家庭基本收入提供者能得到最低限度的收入。仅仅是在第二次世界大战后最低工资才与青年的收入紧密联系起来。

美国国会数次修改了最低工资立法，截至1981年，最低工资已达到每小时3.35美元。通常，美国的最低工资保持在大约为平均工资的一半的水平。然而，20世纪80年代末，美国的通货膨胀降低了最低工资的购买力，破坏了它与平均工资的比例关系。随着商品及服务价格的提高，3.35美元所能购买的商品及服务不断减少，这就使那些赚取最低工资的工人——主要是青年——的实际工资下降了。而且，由于非最低工资随价格上涨而增加，使最低工资降到了平均工资的35%。意识到了这种减少后，立法者认为应该提高最低工资。

最低工资的提高会使青年投入劳动力市场的总工作时间增加。这种增加有两个来源：其一，最低工资相对于保留工资的增加吸引更多的青年加入劳动力市场寻求就业；其二，已工作的青年愿意增加工作时间。这两种来源能增加总劳动时间是因为随着个人工资的提高，个人每小时工资可购买的商品及服务的数量也增加了，即提高了市场工作相对于非市场活动的价值。这种增加导致了个人时间对市场工作的再分配。而企业则由于最低工资的提高而减少了对最低工资工人的需求。一定程度上，其他投入，包括高工资的熟练工人，可以替代生产过程中的青年，从而使后者的就业机会减少。因此，政策制定者面临两难困境。通过提高最

1681

低工资以保持其购买力这一方式的代价，恰恰减少了这些被最低工资保护的工人的就业机会。

支持提高最低工资的人声称，可以修正《公平劳动标准法案》，因为青年及其他劳动力的就业机会减少对社会造成的损失足够小。他们认为尽管青年的失业率高，但其很大一部分原因在于其自愿的、快速的人员流动，改变最低工资对这一流动的影响很小。而且，他们声称有观察表明只有15%的就业青年赚取最低工资，并据此认为企业对青年的雇佣决策极少受工资变动的影响。

包括乔治·布什（George Bush）总统在内的反对者则主张提高最低工资不但会增加青年的失业，而且会引起成本推动型通货膨胀，并使小企业难以维持（这些小企业主要依赖青年劳动力）。提高最低工资之所以会引发成本推动型通货膨胀是因为这一政策会提高公司的生产成本。高生产成本则会导致商品及服务价格的提高。提高最低工资的支持者可能会说，这种效应对成本及价格的影响微乎其微，因为在美国最低工资仅仅覆盖劳动力的很小一部分，约5%。然而，最低工资的提高会使企业用更多的熟练工人代替不熟练的最低工资工人，进而提高了所有的工资水平。一定程度上，所有工资趋于共同变动，那么提高最低工资对价格就会有很大的影响。

国会中支持者与反对者之间的辩论产生了将最低工资提高到每小时4.55美元的议案。议案被布什总统否决并退回国会，而国会无权推翻总统的否决。于是新一轮的辩论开始，最终总统与国会间达成妥协，新议案将最低工资从1990年的每小时3.8美元提高到1991年的4.25美元。这项议案还包括一条次最低工资的条款，即20岁以下的工人的培训工资不应少于3.35美元。

相关内容

对青年劳动力行为的细致讨论常引出青年劳动力市场的"问题"及可能的解决方案。广义上讲，相对于总的劳动力市场，16岁至24岁这一青年劳动力市场的问题在于高失业水平。用宏观方法比如失业率统计来概括描述这一问题可能过于简化，从而可能导致所选的解决方案波及面太大，以致产生某些复杂局面。要更好地理解青年劳动力市场的问题，比较好的方式也许是将它与其他劳动力市场结合起来，并从整体社会经济形势的视角来进行分析。

如果不考虑青年劳动力市场对其他劳动力行为的影响以及其他劳动力行为对它的影响，那么对它的分析往往是无效的。比如，从20世纪60年代早期开始，许多发达经济中已婚妇女劳动力增加的现象就对青年劳动力市场产生了影响。这两个群体相互竞争同类工作——不需要培训、工作时间灵活的工作。这一竞争考验了经济为每个群体提供足够就业机会的能力。同样的例子还存在于青年和移民之间。

既然经济的健康程度影响着青年的就业机会，那么对青年劳动力市场的分析可能应在整个经济的背景下进行。经济扩张时，对各种资源——也包括青年劳动力——的需求会增加。举个例子，第二次世界大战后美国服务业部门的扩张速度要比制造业部门快得多，而青年的大部分就业机会是由服务业提供的，因此一些地区对青年劳动力的需求迅速增加。一些郊区对青年劳动力的需求增加如此之快，以至青年劳动力短缺使一些公司出现职位空缺。

然而，在许多城市地区，青年人找工作很困难。研究人员将这些劳动力中的青年的行为当做社会经济问题加以分析，视为广义的社会弊病的原因或症状。这些地区的高失业率与犯罪、行为不端及中学高辍学率有关。

1682

参考文献

Borus, Michael E., ed. *Youth and the Labor Market*. Kalamazoo, Mich.: W. E. Upjohn Institute for Employment Research, 1984. 这本论文集对劳动力中的青年进行了详尽的调查，是了解劳动力中的青年的很好的出发点。它用表格的形式给出了劳动力中青年的经济特征、人口统计学特征和社会特征。每篇文章集中讨论一个方面并给出了参考文献。

Brown, Charles. "Minimum Wage Laws:

Are They Overrated?" *The Journal of Economic Perspectives* 2 (Summer, 1988): 133-145. 布朗 (Brown) 对最低工资的经济后果进行了有趣和易于理解的批评。在参考文献部分，他还列出了关于这一主题的有创新性见解的文章。

Freeman, Richard B., and Harry J. Holzer. "Young Blacks and Jobs: What We Now Know." *The Public Interest* 78 (Winter, 1985): 18-31. 本文浅显易懂，用大量简易的表格提供信息，并集中讨论了受青年失业之苦最深的黑人青年这一群体。作者分析了黑人青年劳动力市场问题的原因和后果。大部分讨论是跨学科的，比如将黑人青年的失业问题与犯罪和其他城市问题联系起来加以思考。

Freeman, Richard B., and James L. Medoff. "The Youth Labor Market Problem in the United States: An Overview." In *The Youth Labor Market Problem: Its Nature, Causes, and Consequences*, edited by Richard B. Freeman and David A. Wise. Chicago: University of Chicago Press, 1982. 弗里曼 (Freeman) 和梅多夫 (Medoff) 用更技术化的手段对青年劳动力市场问题进行了最详尽的分析。尽管文章用的数学很少，但作者运用的经济学分析仍会使缺少基本入门知识的读者感觉难以理解。他们提供的参考书目对于只想总体了解此问题的读者来说没有太大意义。

Ragan, James F., Jr. "The Effect of a Legal Minimum Wage on the Pay and Employment of Teenage Students and Nonstudents." In *The Economics of Legal Minimum Wages*, edited by Simon Rottenberg. Washington, D.C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1981. 拉根 (Ragan) 在文章中运用了大量数学和统计工具进行解释，但对精熟于经济学原理的读者来说很易于理解。此外，由于集中讨论十几岁的青年，本文讨论范围较窄；但其提供的参考文献很全面。

互参条目

Cost-Push Inflation，成本推动型通货膨胀；Labor Economics，劳动经济学；Labor Supply of Women，妇女的劳动供给；Productivity and Wages of Labor，生产率和劳动工资；Race and Economics，种族和经济学；Reasons for Unemployment，失业原因；Wage Legislation，工资立法；Wages 工资；Women in the Work Force，劳动力中的妇女，2448。

保罗·麦格拉思 (Paul McGrath) 著
王竹静 译
刘 辰 校

术 语 表

A

1683 **支付能力原则（Ability-to-pay principle）** 征税的原则，征税对象应是受税收影响最小的个人或法人。

绝对优势（Absolute advantage） 一国可以用同等数量的资源比他国生产更多的某种产品或提供更多的某种服务。

抽象劳动（Abstract labor） 从资本主义生产关系来看，与从事生产和生产相关活动所付出的具体劳动相区别的、一般的、无差别的劳动。

融通（Accommodation） 面对政府赤字、私人部门工资和价格上升时，货币当局采取的增加货币供给量以阻止利率上升和发生衰退的举措。

现实国民生产总值（Actual gross national product） 在特定时间内，通常是一年，实际生产出来的产品和服务的市场价值。

从价税（Ad valorem tax） 按照商品市场价格的固定比例来征收的货物税或销售税。

可调利率抵押贷款（Adjustable-rate mortgage） 利率随短期利率的变动而做出调整的长期贷款。

广告（Advertising） 由特定的广告主以付费的方式对产品、服务或创意进行的非个人介绍或推广。

平权行动（Affirmative action） 旨在鼓励妇女和少数民族就业的一项反歧视活动。

总需求（Aggregate demand） 某一时期，家庭、厂商、外国人和政府对当前最终产品和服务的总开支，为总价格水平的一个函数。

总供给（Aggregate supply） 在不同价格水平所生产的产品和提供的服务用于销售的总量。

加总（Aggregation） 把个人的需求函数加总成单一市场需求函数的过程，或者把许多企业的供给函数加总成单一市场或行业的供给函数的过程。

失依儿童家庭补助（Aid to Families with Dependent Children，AFDC） 美国为非老年人所提供的联邦转移支付，包括向失依儿童及其父母所提供的货币支付。

配置（Allocation） 资源在人口中所有成员之间的具体分配。

配置效率（Allocative efficiency） 资源配置的状态，能够精确地反映和平衡购买者的偏好和合意商品的生产成本。

摊销（Amortization） 把长期资产或贷款的初始成本按时间分摊的过程。

年金（Annuity） 由一方向另一方提供的一系列等额支付。

反托拉斯法（Antitrust laws） 旨在遏制私人垄断以确保厂商之间的竞争的法律。

套利（Arbitrage） 以不同的价格同时买进和卖出某物品以赚取确定的利润。

阿罗不可能性定理（Arrow's impossibility theorem） 该定理认为任何投票制度都不能将所有个人偏好加总以得到最满意的社会偏好。

资产（Asset） 拥有的任何有价值的东西，尤其是被一个组织所拥有的资源。

非对称信息（Asymmetric information） 指经济中的某些行为人拥有他人所不能得到的有价值的私人信息。

拍卖（Auction） 带有一套明确规则的市场机制，根据参与人的出价来决定资源的配置方式和价格。

自给自足（Autarky） 自给自足的经济，在这种经济中没有对外贸易，自己生产所有消费的东西。

自动稳定器（Automatic stabilizers） 可以自动发挥作用，以抵消经济不景气时收入下降的常规化机制，比如失业保险等。

自动化（Automation） 极大地采用自我操作的设备对机器、工艺或系统进行控制，从而减少对由人来持续监督或决策的需求。

自发消费（Autonomous consumption） 给定年度内，总消费支出中与总可支配收入不相关的部分。

自发开支（Autonomous spending） 总开支中不依赖于收入的部分，诸如投资、政府购买和出口等。

平均成本（Average cost） 成本之和除以产出之和，得到单位产出成本。

平均消费倾向（Average propensity to consume） 总消费支出与总可支配收入之比。 1684

平均税率（Average tax rate） 税收总额除以整个

税基，税基可以是收入、财产价值或消费。

B

国际收支平衡表（Balance of payments） 在特定时间段内，通常是一年，一国与世界其他国家进行经济交易的汇总表。

资产负债表（Balance sheet） 一种会计报表，提供有关组织的资产、负债和所有者权益等方面的信息。

平衡预算（Balanced budget） 开支与收入相等的预算。

银行控股公司（Bank holding company） 一家公司持有一家或多家银行的多数股权。

银行券（Bank notes） 私人银行或中央银行发行的票据，可以作为法定货币或商品货币来使用。

银行恐慌（Bank panic） 人们对银行失去信心，纷纷从银行提出存款的情形。

谈判（Bargaining） 相关利益各方就可能的合作条款进行的协商。

谈判结构（Bargaining structure） 由谈判协议所覆盖或影响的员工和雇主的范围。

进入壁垒（Barrier to entry） 阻碍厂商在某一产业进行经营的任何障碍。

物物交换（Barter） 不使用货币，商品与商品之间的直接交换。

受益原则（Benefit principle） 征税的原则，对个人或法人的征税应该使其享受到由该税收融资的开支带来的收益。

双边协议（Bilateral agreement） 独立双方就每一方将要进行的经济活动所达成的正式协议。

黑市（Black market） 为了逃避诸如价格上限和配额等政府管制而从事的非法商品交易活动。

董事会（Board of directors） 由股东选举的一群人，他们就公司政策、公司日常管理以及主要高管的任免进行决策。

债券（Bond） 进行公开交易的债务票据，代表票据持有者向票据发行者提供的贷款。

繁荣时期（Boom periods） 经济波动中的高产出和低失业水平时期。

资产阶级（Bourgeoisie） 占据主导地位的社会集团，从历史上看，具有推进工业化和城市化、提升物质价值和推动资本主义发展的特征。

税级攀升（Bracket creep） 在未指数化的累进税制下，面临通货膨胀时纳税人发现自己进入了更高边际税率等级的现象。

预算（Budget） 政府或厂商就下一年度的计划开支和期望收入所做的明细。

预算赤字（Budget deficit） 开支将超过收入的预算。

预算盈余（Budget surplus） 开支将低于收入的预算。

重金主义（Bullionism） 认为一个国家的政治和经济实力由其金和银的存量来衡量。

经济周期（Business cycles） 经济活动一般水平的交替的向上和向下的运动。

C

看涨期权（Call option） 在协议规定的有效期内按照特定价格购买证券的权利，该有效期为可以行权的最后日期。

资本（Capital） 可在其他生产过程中被重复使用的任何制成品，或者是为了获得生产性资产而储蓄的货币。

资本账户（Capital account） 与金融交易和所有权买卖相关的国家之间转移货币的国际收支账户。

资本预算（Capital budgeting） 针对预期将在一年以上时期持续收到回报的资产所做出的购买计划。

资本外逃（Capital flight） 厂商把生产性资产从本国转移到外国——通常是工资低的发展中国家——的决策。

资本收益（Capital gain） 普通股或其他资产的市场价值的提高。

资本主义（Capitalism） 体现自由市场、私人所有权和对企业的以盈利为目的的控制等特点的经济制度。

资本家（Capitalist） 拥有生产资料的人或企业家。

基数效用（Cardinal utility） 该假设认为个人的效用是可度量的，并且可以在不同人之间进行比较和加总。

卡特尔（Cartel） 为了提高共同利润，把产品价格提高到竞争性价格之上，阻碍产业内竞争而相互串谋的一群厂商。

中央银行（Central bank） 对银行系统进行管制和支持、执行货币政策且控制货币供给，为政府所有或控制的银行。

其他因素不变（Ceteris paribus） 该短语表示其他状况不变，在此情况下的所有其他变量是固定不变的。

支票存款（Checkable deposits） 由存款机构签发的存款负债，可以通过签写支票而随时获得支付。

支票账户（Checking accounts） 存储的资金可以随时支付，也称做活期存款或支票存款。

古典经济学（Classical economics） 发展于1776—1875年的经济学，代表人物有亚当·斯密（Adam

Smith)、大卫·李嘉图（David Ricardo）、托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）和约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill）等，倡导自由市场或自由放任的经济理论原则。

清算所（Clearinghouse） 商品交易所的一个机构，负责交割清算所有期货交易，并且对初始保证金额度有规定。

联合、联盟(Coalition) 暂时的联盟或联合会。

共同决定（Codetermination） 一种公司制度安排，董事会成员一部分由员工选举产生，一部分由股东选举产生。

同步指标（Coincident indicator） 其转折点与经济活动水平的转折点发生在大约相同时刻的时间序列。

抵押物（Collateral ） 借方抵押给贷方的资产，在不能按期还款时由贷方予以没收以支付未偿还的贷款余额。

集体谈判（Collective bargaining） 劳资双方就工资和雇佣条件进行协商的过程。

共谋（Collusion ） 卖方就价格、出售数量、出售地域及其他业务变量进行的合谋行为，旨在提高价格或伤害其他竞争者。

殖民地（Colony） 该区域的主权由其在政治上所依附的国家来实施，但该区域与其所依附的国家有区别且彼此分离。

商业银行（Commercial bank） 提供一系列不同服务包括存款和贷款业务的金融机构。

商品货币（Commodity money） 可以被所有者兑换成硬币的银行券或活期存款账户。

共同联合要求（Common bond requirement） 该规定要求所有信用社成员具有某种共性，诸如同一雇主或同一职业。

普通股（Common stock） 公开持有的公司所有权证书，持有人享有表决权，可以依据所有权比例分享股利。

共产主义（Communism） 社会主义的最高阶段，商品极大丰富，人与人之间充分合作，社会资源按需分配，而非按劳分配。

可比价值（Comparable worth） 旨在确保个人在职业上同工同酬而与该职业就业人口的性别构成无关的反歧视规定。

比较优势（Comparative advantage） 一国能以比他国更低的机会成本来提供产品或服务的境况。

报酬（Compensation） 工人所挣工资和福利的总和。

竞争（Competition） 给定行业中存在的厂商为市场份额而进行的较量。

竞争性均衡（Competitive equilibrium） 在所有市场参与者均为价格接受者的情况下，所有市场的同时出清。

竞争性价格（Competitive price） 厂商为了实现利润最大化而独立相互竞争所产生的价格。

互补品（Complement） 需要与其他商品或服务共同使用的商品或服务。

复利计算期、复利期间（Compounding period） 银行测算本金利息的时间间隔。

计算机辅助设计/计算机辅助制造（Computer-aided design/computer-aided manufacturing, CAD/CAM） 同时使用计算机和交互图形来设计一种产品，并将其投入生产。

集中度（Concentration） 市场份额在厂商之间的分布状况，对其进行测度可以反映出较少数量的生产者控制销售或生产能力的程度。

具体劳动（Concrete labor） 实施的带有特定目标的确定的生产性活动。

贷款制约性（Conditionality） 以放松贷款条件为交换，而向借债国施加的需要满足的要求。

炫耀性消费（Conspicuous consumption） 不是出于需要，而是为了给他人留下高贵地位印象而从事的商品或服务的购买。 *1686*

固定收益（Constant returns） 使用某生产要素获得的回报与过去对这种要素的使用获得的回报数量相同。

有约束的最优化（Constrained optimization） 依据一个或多个限制条件，使目标函数最大化或最小化。

约束（Constrains） 生产能力和资源利用上受到的限制。

消费者主权（Consumer sovereignty） 社会的一切经济选择由消费者自己做出并体现了其市场偏好的体系。

消费者剩余（Consumer surplus） 消费者愿意为商品或服务的购买支付的金额和他实际支付的金额之间的差额。

消费（Consumption） 对非耐用商品和服务的开支，加上与耐用品相关的折旧和利息成本。

消费函数（Consumption function） 给定年度内，家庭总可支配收入与家庭总消费开支之间的理论关系。

紧缩性货币政策（Contractionary monetary policy） 中央银行限制或减少货币供给和提高利率水平的政策。

可兑换性（Convertibility） 资产之间按照固定价格交换的法律权利，如纸币与固定单位的黄金的交换。

可兑换债券（Convertible bond） 持有者有权与另一种证券交换的债券，通常按照特定比率交换一定数量的普通股。

可兑换货币（Convertible currency） 无需政府许

可，可以自由兑换成其他货币并可以在国际交易中自由使用的货币。

合作社（Cooperative） 商业组织的一种形式，它为所有成员所拥有，收益的分享形式为价格低廉、服务更优，或利润在成员之间进行分配。

《谷物法》（Corn laws） 18世纪英国的法律，通过变动关税来限制廉价谷物的进口。

公司债券（Corporate bond） 一种债务证券，代表证券持有者借给公司的一定数量的金融资本。

公司（Corporation） 企业的一种类型，所有权为股东所有、为法律所承认并且经营权与所有者相分离的法人实体。

成本—收益分析（Cost-benefit analysis） 对成本和收益之间的差额的测算，目的在于做出支持或反对一项经济活动的最优决策。

成本曲线（Cost curve） 描述厂商成本与各种生产水平之间关系的图形。

生活成本指数（Cost-of-living index） 关于不同时点达到给定消费水平、满意度或效用的相对货币成本的理想化的指数。

生产成本（Cost of production） 为了得到产出所使用资源的价值。

反周期政策（Countercyclical policy） 通过政府开支、税收和货币供给等来使商业周期影响最小化的政府政策。

对销贸易（Countertrade） 国际贸易的一种，卖方同意接受部分或全额实物支付或者提供投资或技术作为在他国销售的条件。

信用（Credit） 使用属于其他人或厂商的货币的法定权利。

信用社（Credit union） 由一群具有某种共同联系的人所组织起来的合作性金融机构。

交叉补贴（Cross-subsidization） 用某一产品线或市场的利润来弥补另一产品线或市场的损失。

挤出效应（Crowding-out effect） 该观点认为政府赤字财政推动利率上升，从而减少或挤出了私人开支。

经常账户（Current account） 覆盖国际商品交易和服务的国际收支账户，包括诸如旅游开支和国际利息支付等。

周期性失业（Cyclical unemployment） 因整体经济波动而产生的失业。

D

债务（Debt） 所欠的商品、服务或货币的存量。

债务工具（Debt instruments） 允诺支付的票据，如期票或汇票等。

决策理论（Decision theory） 一种分析技术，客观地描述了决策制定者做出决策前处理信息数据的方式。

可抵扣程度（Deductibility） 将缴纳给某级政府的税额从另一级政府的税基中扣除的能力。

违约风险（Default risk） 借方不能按照协定向贷方支付所带来的危险。 *1687*

赤字（Deficit） 支出超过收入的情况。

赤字融资（Deficit financing） 政府在无其他渠道的情况下通过借款来开展活动的政策。

通货紧缩（Deflation） 与严重衰退或萧条相关的平均价格水平的下降。

去产业化（Deindustrialization） 发达国家中制造业或工业工作岗位的流失。

需求（Demand） 买方愿意和能够以不同价格购买的商品或服务的数量。

需求曲线（Demand curve） 描述不同价格下对商品需求的不同数量的图形。

货币需求（Demand for money） 人们希望和能够持有的现金和存款的数量，通常表示为利率和收入的函数。

人口统计学（Demographics） 涉及人口的规模、年龄、收入和其他特征等方面的内容。

损耗（Depletion） 适用于自然资源的分期摊销的过程。

存款（Deposit） 由存款机构签发的负债凭证，储户可以按约定赎回。

存款机构（Depository institutions） 诸如商业银行、储蓄和贷款协会及信用社等从公众接受存款的金融机构。

折旧（Depreciation） 资本价值由于使用磨损或随时间流逝而产生的价值的减少。

萧条（Depression） 持续几年的整体经济活动的非常严重的低迷时期。

放松管制（Deregulation） 通过废除或简化控制和管制来减少政府干预。

政策性贬值（Devaluation） 以本币表示的外币价格的上升。

发展（Development） 能够不断满足社会成员需求以及确保更高生活质量和水平的过程。

差别产品（Differentiated product） 在实际的或可观察到的特性或特征方面呈现出很大的差别的一类产品。

收益递减（Diminished returns） 使用同一生产要素比过去得到更少产出的情形。

直接税（Direct taxes） 课税对象为对其征税的对

象本身，从而无法转嫁的税种。

贴现率（Discount rate） 用来决定未来货币收益当前价值的利率；中央银行向其他银行借出准备金时的利率。

贴现（Discounting） 把未来收益估算为现值的过程。

失去信心的工人（Discouraged workers） 需要工作但已对找到工作失去信心的工人。

相机抉择政策（Discretionary policy） 旨在改变整体经济活动的有目的的财政政策或货币政策。

歧视（Discrimination） 工资标准或工作岗位的确定决定于工人的劳动生产率之外的其他因素。

规模不经济（Diseconomies of scale） 大厂商不如小厂商有效率的情况。

非均衡（Disequilibrium） 对产品或服务的需求数量与供给数量不等的市场状态。

抽回投资（Disinvestment） 生产性资本的下降。

下岗工人（Dislocated workers） 由于工厂倒闭失去工作的工人。

可支配收入（Disposable income） 可供个人消费或储蓄的税后收入。

分散化、多样化（Diversification） 持有多家公司股票的行为；厂商提供许多类似但有差别的产品或收购其他产业内的厂商。

股利（Dividends） 向股东支付的公司利润。

分工（Division of labor） 把生产过程分割为不同的特定的任务。

双头垄断（Duopoly） 一种商品或服务的生产或销售由两家企业排他性地控制。

E

收入（Earnings） 从工作中得到的货币，如工资、薪水和奖金等。

收入差异（Earnings differential） 两个不同群体之间平均每小时收入之间的比率。

计量经济学（Econometrics） 经济学的一个分支，应用统计方法研究经济数据和问题。

1688

规模经济（Economies of scale） 大厂商比小厂商更有效率的情况，或者随产出的增加平均成本降低的情况。

效率（Efficiency） 边际成本等于边际收益时所达到的结果。

弹性（Elasticity） 衡量两个相关变量中一个对另一个变化的反应程度或敏感程度的指数。

需求弹性（Elasticity of demand） 一种商品的需求数量对其某个决定因素的变化的反应程度或敏感程度。

供给弹性（Elasticity of supply） 一种商品的供给数量对其某个决定因素通常是价格的变化的反应程度或敏感程度。

电子资金转账系统（Electronic funds transfer system） 电子方式而非手写支票转移资金的技术。

就业（Employment） 每周至少工作1小时的挣工资的工作，或者为自己的家庭企业每周工作15小时以上的无酬工作。

企业振兴区（Enterprise zone） 政府试图通过给予在某地落户的企业以经济激励从而创造就业机会的萧条地区。

企业家（Entrepreneur） 对企业进行组织、管理并承担经营风险的人。

均衡（Equilibrium） 商品或服务的供给数量和需求数量相等的稳定的市场状况。

均衡价格（Equilibrium price） 消费者需求数量等于生产者供给数量时的价格。

公平、权益、资产净值（Equity） 经济公平，或者住房的市场价值与抵押贷款未偿还本金之差，或者结清所有债务后企业资产的利息。

欧洲美元（Eurodollar） 欧洲的商业银行系统中的美元因存款创造活动而派生出的美元。

欧洲经济共同体（European Economic Community, EEC） 包括德国、法国、意大利、荷兰、比利时、卢森堡、英国、丹麦、爱尔兰、希腊、西班牙、葡萄牙等12个国家的欧洲关税同盟。

欧洲自由贸易区（European Free Trade Area, EFTA） 一个以奥地利、挪威、瑞典、瑞士、芬兰为成员国的自由贸易区。

超额负担（Excess burden） 经济因税收而承受的超过税收收入的负担。

超额储备、超额准备金（Excess reserves） 银行准备金超过法定准备金额度的部分。

汇率（Exchange rate） 国内货币与一单位外币交换时所需的数量。

货物税（Excise tax） 对特定商品或服务所征的税。

扩张（Expansion） 经济活动、产出和就业开始增加的经济周期阶段。

扩张性货币政策（Expansionary monetary policy） 中央银行扩大货币供给量和降低利率水平的政策。

预期回报（Expected return） 投资者对一项投资所预期的收入或收益，通常表示为年投资数量的百分比。

支出（Expenditure） 一段时间内对商品和服务的购买，通常以现价来衡量。

费用（Expenses） 由于开展业务而产生的支出。

显性成本（Explicit costs） 现金和易货成本。

剥削（Exploitation） 工人所得收入少于他们创造的产出的价值的过程。

出口（Export） 向外国客户出售和交付商品或服务。

出口推动（Export promotion） 旨在提高出口水平和刺激国内经济增长的政策。

外部收益（External benefit） 带给他人的本人无法要求补偿的收益。

外部成本（External cost） 他人所承担的无法要求补偿的成本。

外债（External debt） 政府债务中为非本国居民或机构持有的部分。

外部不经济（External diseconomy） 损害其他人或经济单位利益的难以估量的副效应。

外部经济（External economy） 增进其他人或经济单位利益的难以估量的副效应。

外部性（Externalities） 经济活动中一方对另一方的活动具有外在的影响，而没有等价补偿的伤害或收益。

F

1689

面值（Face value） 债券到期时作为本金偿付的货币的数量。

生产要素（Factors of production） 用来生产产品或服务的要素，包括土地、劳动、资本和企业家才能。

《公平劳动标准法案》(Fair Labor Standards Act) 美国1938年颁布的全国性的最低工资法案。

家庭收入（Family income） 由家庭所有成员带来的总收入。

联邦基金（Federal funds） 由银行或存款机构相互拆借来满足联邦政府储备金要求的货币。

联邦储备体系（Federal Reserve System） 美国的中央银行体系，由其负责发行货币、制定和执行货币政策，并对金融体系进行管制。

不兑现纸币（Fiat money） 并非必须可兑换成商品的货币，是由政府法令规定的清偿物，也称作纸币。

最终产品和劳务（Final goods and services） 由最终消费者购买的商品和劳务。

金融中介（Financial intermediary） 把资金从最终出借者转移到最终借入者手中的金融机构。

金融部门（Financial sector） 与出借者与借入者之间资金转移相关的经济领域。

财政政策（Fiscal policy） 旨在运用政府开支或税收来影响经济状态的政府政策。

固定成本（Fixed costs） 不随相关生产范围而变化的业务成本，即使没有产出厂商也需进行支付的成本。

固定汇率制（Fixed exchange-rate system） 中央银行同意以固定比率买卖其货币的汇率机制。

统一费率（Flat rate） 不论产品或服务的使用情况如何而保持不变的费用。

灵活或浮动汇率制（Flexible or floating exchange-rate system） 外币的需求和供给可以用来决定外币价格的汇率体系。

预测（Forecasting） 为了形成预期而使用当前知识的技术。

外汇（Foreign exchange） 世界各国所愿意接受的货币，如美国的美元。

外汇汇率（Foreign exchange rate） 为了获得一单位某国货币需要的另一国货币的数量。

远期汇率（Forward rate） 货币的未来价格。

基金会（Foundation） 为了公共利益分配私人财富以及向非营利性组织进行捐赠的组织。

免费搭车者（Free-rider） 使用一种资源而不为此进行支付的个人或厂商。

自由贸易（Free trade） 国家之间没有政府的特别限制、相对不受阻碍的进口和出口。

摩擦性失业（Frictional unemployment） 人们游离于工作和劳动力之间而产生的短期失业。

额外福利（Fringe benefits） 货币工资之外的所有形式的报酬，如保险和假期。

充分就业（Full employment） 只有正在接受再培训的工人和正在变换工作的工人失业时的失业率。

募捐（Fund-raising） 为了救助非营利性群体而恳请个人或组织捐献的行为。

期货合约（Futures contract） 约定在某一特定时段交付或接受给定数量和质量的商品。

G

博弈论（Game theory） 对相互依赖的决策行为者之间的策略性互动行为的研究。

关税及贸易总协定（General Agreement on Tariffs and Trade，GATT） 作为旨在削减关税和减少非关税壁垒的多边磋商的论坛的国际机构。

一般均衡（General equilibrium） 同时导致所有市场的价格和数量达到均衡的体系。

普遍特惠制（General system of preferences，GSP） 针对来自发展中国家产品的一套关税制度，税率低于其他进口渠道。

吉芬商品（Giffen good） 一种假定的商品，其需求曲线具有正的斜率，因此更高的价格下有更大的需求数量。

吉芬悖论（Giffen's paradox） 商品需求数量与价格呈同方向变动，一般需求法则的例外。

供给过剩（Glut） 由于对商品和服务的总需求的不足而引起的生产过剩，同时产生失业。

金本位（Gold standard） 一国货币的持有者可以自由地以任意固定比率将货币兑换成黄金的制度。

1690

政府证券（Government securities） 由政府以短期国债（bills）、中期国债（notes）、长期国债（bonds）等形式发行的在一定期限内偿还的债务。

补助（Grant） 资助一定数量的金钱支持某一特定事业。

国民生产总值（Gross national product，GNP） 给定一年内一个国家生产的所有产品和服务的价值，以消费支出、总投资、政府支出和净出口的和来衡量。

增长（Growth） 经济的产能随时间提高的稳态过程，会带来更高水平的国民收入。

H

《霍利—斯穆特关税法》（Hawley-Smoot Tariff Act） 美国1930年颁布的对进口征收最高关税的立法。

健康维护组织（Health maintenance organization，HMO） 按照固定费率提供健康医疗服务的体系，是对传统健康保险的一种替代。

套期保值（Hedging） 通过达成协议确定一个不确定性变量的值，通常是价格，来减少未来交易的风险。

囤积（Hoarding） 消费者预期到供给的短缺而储藏产品，从而使短缺变得更为严重。

横向兼并（Horizontal merger） 同一产品市场相互竞争的厂商，一家对另一家的收购。

敌意收购（Hostile takeover） 一家厂商的管理层反对公司股票被另一家厂商或个人购买的情况。

人力资本（Human capital） 能够带来生产力的提升的工人的教育、经历、培训和技能等。

I

非流动性（Illiquidity） 资金和能够被转换成资金的资产的短缺情况。

不完全竞争（Imperfect competition） 市场中既包含竞争成分也包含垄断成分的情况。

隐性成本（Implicit cost） 个人自身资源的价值，如时间。

进口（Import） 向国外生产者购买的商品或服务。

进口替代（Import substitution） 发展国内产业以代替进口，通常采取设立诸如关税和配额等进口壁垒的方式。

非现金转移支付（In-kind transfers） 从政府手中得到商品或服务，而非现金。

税负归宿（Incidence） 税收负担的最终承担者，税收负担也可能会由非目标课税主体承担。

收入（Income） 采取工资、利润、租金、利息或税收等形式从商品、服务和资产的出售中得到的收益。

收入效应（Income effect） 商品价格变化导致实际收入变化，进而导致消费者购买数量随价格变化而发生的变化。

收入弹性（Income elasticity） 以需求变化百分比除以收入变化百分比来衡量的消费者需求反应程度。

收益递增（Increasing returns） 同样要素的使用导致比过去产出更多的情形。

指数化（Indexing） 为了抵消价格上涨而提高经济变量如工资的值；为衡量相关变量而构建的数字序列，如价格指数。

指标（Indicators） 经济趋势，诸如滞后指标、同步指标和超前指标，政策制定者用来对当前和未来经济状态进行预测。

引致消费（Induced consumption） 给定一年内总消费中与可支配收入相关的部分，或可支配收入乘以边际消费倾向。

产业政策（Industrial policy） 旨在帮助产业恢复活力或在特定产业领域增加投资的中央政府的政策。

实业家（Industrialist） 把资本投资于建设一个产业的个人，通常涉及生产新产品或改进工艺等。

产业（Industry） 生产可相互替代产品的若干厂商。

幼稚产业（Infant industry） 无法应对国外业已存在的竞争者、失去保护就不能成长起来的产业。

劣等品（Inferior good） 消费者在收入下降时愿意和能够购买更多而在收入提高时愿意和能够购买更少的商品。

通货膨胀（Inflation） 商品和服务一般价格水平的提升，并引起货币的购买力下降。

基础设施（Infrastructure） 一个国家的通信、交通、金融和其他基本的能为市场经济运作提供基础的必需要素组成的体系。

1691

创新（Innovation） 把新的或改进的产品、工艺或系统推广应用开来。

投入（Input） 单独使用的产品或服务，或生产过程中和其他产品一起使用的产品或服务。

投入—产出分析（Input-output analysis） 以模型方式清楚地说明经济中各部门之间相互依赖关系的线性理论。

无偿还能力（Insolvency） 厂商的债务超过资产，导致破产的情形。

保险（Insurance） 通过损失分摊来免受全部风险。

利息（Interest） 资本的回报，或者为使用属于其他人或厂商的货币而进行的支付。

利率（Interest-rate） 贷款或债务证券的年收益率。

利率平价（Interest-rate parity） 该理论认为，在自由交换市场，远期汇率将对各国内在利率之间的差别做出补偿。

利率风险（Interest-rate risk） 银行收益中由于利率变化引起的不确定性。

中间产品（Intermediate goods） 生产最终产品和服务的商品，如人力资本、实物资本、部分完成的物品和部件等。

内部收益率（Internal rate of return） 使未来现金流的现值等于投资成本的贴现率。

国际流动性（International liquidity） 通过保证货币的可兑换性来为国际贸易融资的全部的、足够数量的储备资产。

国际货币基金组织（International Monetary Fund, IMF） 国际性组织，目的在于鼓励国际货币合作，促进国际贸易的均衡增长，协助成员纠正国际收支失衡，促进国际汇率稳定等。

发明（Invention） 有目的地探索知识的活动，其应用具有价值。

投资（Investment） 厂商获得实物资产，包括机器、设备和厂房等。

投资银行家（Investment banker） 介于投资大众与为扩张和发展而需要资金的公司或政府机构之间的中间人。

投资税抵免（Investment tax credit） 公司由于投资于新的更具竞争力的设备而得到减税的数量。

看不见的手（Invisible hand） 由亚当·斯密在1776年所提出的理论，认为市场竞争可以使个人的自利行为促进公共利益。

工资铁律（Iron law of wages） 该命题提出，自然工资是维持生存的成本。

J

职业培训（Job-specific training） 适用于特定工作而不能转换应用到其他工作的培训。

股份公司（Joint-stock corporation） 依法建立的所有者共同拥有的且所有权与经营权分离的机构，索取权建立在持有公司股票的份额上。

K

凯恩斯主义经济学（Keynesian economics） 经济思想流派的一种，认为市场经济不能自我调节，稳定经济需要政府的干预。

L

劳动（Labor） 为生产产品或服务所付出的人类活动。

劳动者管理制度（Labor-management） 一种企业制度安排，或者由企业员工来决策，或者是社会主义企业通过表决来选举领导者或做出企业决策，中间没有企税业所有者的参与。

劳动生产率（Labor productivity） 每单位劳动投入的产出水平。

劳动供给（Labor supply） 个人在不同工资率下所愿意提供劳动的数量。

劳动价值论（Labor theory of value） 该理论认为商品的价值是由生产它们所需要的劳动量决定的。

滞后指标（Lagging indicator） 经济活动发生变化后才出现转折点的时间序列。

拉格朗日乘数（Lagrange multipliers） 应用拉格朗日约束最优化技术时与约束条件相联系的变量。

自由放任（Laissez-faire） 该学说提出，经济最好是由个人来决策，政府干预应尽可能地少。

边际效用递减规律（Law of diminishing marginal utility） 该规律提出，随着消费者得到的商品的增加，最后一单位商品所产生的满意度或效用将会下降。

1692

收益递减规律（Law of diminishing returns） 该规律提出，同等数量的可变资源增加到另一固定数量资源上，最后一单位资源的产出数量将最会下降。

超前指标（Leading indicator） 转折点先于经济活动转折点出现的时间序列。

法定货币（Legal tender） 法律所规定的用于偿还各种债务时必须被接受的货币。

最后贷款人（Lender of last resort） 中央银行增加货币量以应对普遍的对流动性的需求时所扮演的角色。

较不发达国家（Less developed countries, LDC） 人均收入水平低于工业化国家的那些国家。

债务（Liability） 欠下的任何东西，尤其是他人、公司或政府所享有的对公司资产的权利。

生命周期假说（Life-cycle hypothesis） 认为人们决定其消费水平时会将自身对一生中所能获得的财富的预期纳入考虑范围的观点。

有限责任（Limited liability） 公司股东和合伙制的有限合伙人不以个人财产为公司负责的法律制度。

有限合伙制企业（Limited partnership） 一种合伙形式，其中至少有一个合伙人承担有限责任，但通常不参与有限合伙企业的管理，且按出资额分享利润。

清算（Liquidate） 把物品存货或资产出售换成

货币。

流动性（Liquidity） 短期内把资产转换成现金且没有太多价值损失的相对能力。

流动性偏好（Liquidity preference） 对主要由流动性资产组成的投资组合的偏好。

可贷资金（Loanable funds） 可供借出的货币，尤其是出于投资目的。

长期（Long run） 厂商可以对生产过程中使用的所有投入数量做出充分调整的时期。

损失（Loss） 营业中开支超过收入。

M

M-1 即 M1，对货币供给的狭义定义，包括活期存款、流通的货币和旅行支票等。

M-2 即 M2，对货币供给的广义定义，包括 M1 所包括的内容加上其他若干金融资产，如存折储蓄账户和货币市场存款账户。

宏观经济学（Macroeconomics） 经济学的分支，主要研究总体经济活动水平，如产出、就业和经济中的一般价格水平等。

马尔萨斯人口理论（Malthusian population theory） 托马斯·罗伯特·马尔萨斯（Thomas Robert Malthus）提出除非受到贫困、邪恶或道德的约束，人口将呈幂指数增长。

边际收益（Marginal benefit） 额外一单位消费所带来的额外收益。

边际成本（Marginal cost） 额外生产一单位产出产生的额外成本。

边际产量、边际产品（Marginal product） 额外一单位可变生产要素所带来的总产出的增加量。

边际消费倾向（Marginal propensity to consume） 由可支配收入的变化带来的消费支出的变化。

边际储蓄倾向（Marginal propensity to save） 由可支配收入的变化带来的储蓄的变化。

边际收益（Marginal revenue） 厂商多出售一单位产出所带来的额外收益。

边际效用（Marginal utility） 多消费一单位产出所带来的额外满意度。

市场（Market） 提供产品或服务的一方与需求产品或服务的一方之间的动态交互过程。

市场出清（Market clearing） 该假设认为价格和工资具有足够的灵活性，能够确保所有市场上的需求和供给相等。

市场经济（Market economy） 该经济制度的特征表现为资源的私人所有权、政府发挥有限的经济作用以及竞争性市场等。

市场失灵（Market failure） 不受管制的市场体系在实现社会资源的有效配置方面所出现的失灵。

市场力量、市场势力（Market power） 一家或多家厂商在给定市场上显著地影响价格的能力。

市场价格（Market price） 由需求和供给所决定的产品或服务的价格，没有诸如政府价格支持或目标价格等方面的干预。

市场份额（Market share） 一家或多家厂商占市场上全部销售额的比重。

市场社会主义（Market socialism） 把中央计划和分散化的经济决策结合起来的经济制度。

市场结构（Market structure） 对厂商的出售条件产生影响的市场特征，如卖方的数量、产品差异化的程度和市场进入的难易程度等。

1693

加权定价（Markup pricing） 厂商在生产成本基础上增加一个固定的百分比，也称做成本溢价定价。

马歇尔计划（Marshall Plan） 第二次世界大战结束时由美国向西欧国家提供的大规模经济援助项目。

大规模生产（Mass production） 使用与产品相关的机器或装配线来生产标准化产品。

医疗补助（Medicaid） 美国政府为贫困人口支付医疗以及家庭护理费用的计划。

医疗照顾（Medicare） 美国政府为老年人的就医住院支付费用的计划。

交易媒介（Medium of exchange） 购买商品和服务时可以被作为支付手段接受的东西；货币所起作用的一种。

重商主义（Mercantilism） 17 世纪和 18 世纪的一种经济理论，强调贸易盈余和对生产者有利的限制竞争的经济管制。

兼并（Merger） 多家公司合并成单一所有权的公司，通常以收购生产性资产或公司所有权股票的方式进行。

微观经济学（Microeconomics） 以独立厂商或家庭为研究对象的经济学分支。

最低工资（Minimum wage） 法律所规定的不能低于此标准的工资率。

造币厂（Mint） 不管是为公共所有还是为私人所有的制造硬币的地方。

货币主义（Monetarism） 一种政策主张，认为如果不加以控制，调节货币供给会对经济活动水平产生强烈的影响。

货币当局（Monetary authority） 负责控制货币供给的机构。

货币政策（Monetary policy） 通过控制货币供给、信贷规模和利率等，旨在影响经济状态的政府政策。

货币（Money） 用来作为支付手段的交易媒介以及人们可以用来持有累积的储蓄或财富的形式。

货币市场（Money markets） 期限短于一年且具有高度流动性的金融工具的市场。

货币乘数（Money multiplier） 由货币供给变化所导致的经济活动的变化。

货币供给（Money supply） 给定时间内存在的通货和存款的数量。

垄断（Monopoly） 整个行业只有一个销售者占据主导地位，没有其他举足轻重的竞争者。

垄断力量（Monopoly power） 在一个重要时间段内，一家或几家企业通过控制商品数量来影响商品价格的能力。

买方垄断（Monopsony） 整个行业由单一的买家占据主导地位，尤其是在劳动力市场只存在一个雇主的情形。

蒙特卡罗模拟（Monte Carlo simulation） 使用由计算机产生的随机号码来对特定环境或行为进行计算机模拟。

抵押贷款（Mortgage） 金融机构向购买住房者发放的贷款。

最惠国待遇原则（Most-favored-nation principle） 贸易协议中的原则，一国对来自某特定国的进口的壁垒不会高于它施加给其他国家的。

多边协议（Multilateral agreement） 相互独立的各方就每一方要采取的经济活动所达成的正式协议。

跨国公司（Multinational corporation） 在不止一个国家拥有厂房或从事生产运营、在全球范围内进行管理决策的公司。

乘数（Multiplier） 由于财政政策变化，一美元自发消费的增加所导致的产出增加的美元数。

共同基金（Mutual fund） 把股东的资金投资于多家公司的多样化证券的投资公司。

N

国家银行（National banks） 在美国，从财政部的货币监理署获得许可的商业银行。

国债（National debt） 联邦过去所有赤字和盈余之和。

自然垄断（Natural monopoly） 巨大的固定成本和较低的边际成本使得在无管制的市场上不可能出现超过一个生产者的情形。

新古典经济学（Neoclassical economics） 经济学的一个流派，把经济描述为由各个独立的市场参与者的行为所决定的结果。

净出口（Net exports） 一国的出口值减去进口值。

国民生产净值（Net national product） 总国民收入减去折旧。

新古典经济学（New-classical economics） 20世纪七八十年代兴起的反对凯恩斯主义政策的一个思想流派，其理论假设是价格和工资可以迅速调整，从而随时都会使所有市场同时出清。

新政（New Deal） 由富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）总统在大萧条时期所倡导推行的公共开支政策。

名义国民生产总值（Nominal gross national product） 以当前价格衡量的总国民收入。

非相机抉择政策（Nondiscretionary policy） 用来在经济周期时稳定收入和就业的政策，如累进税或比例税和失业保险等。

非营利性组织（Nonprofit organization） 组织的使命和目标是服务于社会的意愿，而非创造利润。

不可再生能源（Nonrenewable sources of energy） 能源的来源有限，如石油。

非关税壁垒（Nontariff barrier） 除关税之外的贸易壁垒，如配额、限制性进口许可体系或限制性标准以及进口质量审查程序等。

正常商品（Normal good） 消费者收入提高时愿意并能够购买更多的商品，反之亦然。

规范科学（Normative science） 涉及应该如何的一个领域，包括伦理判断。

O

无形损耗（Obsolescence） 由于更好的生产工具和方式的发展，现有设备或工艺流程有用性的降低。

奥肯定律（Okun's law） 经济增长率和失业率的变化之间的一种数学关系。

寡头垄断（Oligopoly） 行业内少数几家厂商占据主导地位，政策决定于它们相互之间预期的行动。

在职培训（On-the-job training） 工作中完成的培训，可指正式的培训、由工人传帮带，或者干中学。

公开市场业务（Open-market operations） 由中央银行实施的买进或卖出证券的行为，通常是政府证券。

机会成本（Opportunity cost） 选择一个机会而放弃另一机会因而产生的成本，按照被放弃机会的价值来衡量。

期权（Option） 以一定价格购买的能选择远期价格或即期价格的特权。

序数效用（Ordinal utility） 该假设认为效用是主观的，不能在不同人之间进行比较或加总。

产出（Output） 生产过程的结果，即创造出的有价值的实物和无形服务。

P

帕累托最优（Pareto optimality） 没有人能够在他人境况不变坏的情况下使境况得到改善的情形；换句话说，资源使用是有效率的。

局部均衡分析（Partial equilibrium analysis） 假设经济中所有其他因素不受影响，集中分析单独的、孤立的市场变化情况的分析方式。

合伙制企业（Partnership） 企业的组织形式之一，两个或更多的人联合建立企业，目的是相互利用彼此的技巧和资源。

专利（Patent） 由政府所规定的法律权利，可以使厂商在数年内阻止其他厂商对某一新产品或工艺进行复制。

波峰（Peak） 经济周期的一个阶段，这时就业、价格和产出处于最高水平。

人均收入（Per-capita income） 一国的总国民生产总值除以全部人口，通常被用做衡量发展和生活水平的一项指标。

完全竞争（Perfect competition） 各个厂商对价格没有影响力、具有完全信息、可自由进出时的市场条件。

永久性收入（Permanent income） 将预期的收入变化和收入中的暂时成分考虑在内时家庭未来的平均预期收入。

永久性收入假说（Permanent income hypothesis） 认为长期收入预期是当前消费水平的重要决定因素的观点。

菲利普斯曲线（Phillips curve） 由 A. W. 菲利普斯（A. W. Phillips）发现的更低的失业和加速的通货膨胀之间的替代关系。

实物资本（Physical capital） 有形投资品，如厂商、设备、机械和建筑物等。

1695

重农学派（Physiocrats） 18 世纪由弗朗索瓦·魁奈（François Quesnay）所领导的一个法国经济学派，强调自然秩序和农业在经济政策中的优先地位。

计划经济（Planned economy） 由中央政府当局控制和指导的经济。

济贫法（Poor laws） 通过提供有保证的最低收入来帮助穷人的英国法律。

资产组合（Portfolio） 为了获得投资回报所购买的股票和债券的总和，或厂商的总资产和负债。

实证科学（Positive science） 研究事实本身，与应当是什么的规范研究相对。

正和博弈（Positive-sum game） 双方都从一项活动中受益的情形。

潜在国民生产总值（Potential gross national product） 如果所有经济资源都可以得到充分有效使用，一个经济中应当能够生产出的商品和服务的市场价值。

贫困线（Poverty line） 某一收入水平，低于该收入水平的个人或家庭被认为是贫困的。

优先股（Preferred stock） 一种所有权凭证，没有表决权，但可以得到固定或可变的股利。

期权费（Premium） 为期权所支付的价格。

现值（Present value） 给定利率下，未来特定的现金流折现到当前的价值。

价格上限（Price caps） 管制的一种方式，厂商价格独立于生产成本。

最高限价（Price ceiling） 由政府设定的低于市场价格的最高价格。

价格管制（Price controls） 由政府决定的商品和服务的最高或最低的法定价格。

价格弹性（Price elasticity） 对消费者需求变化对价格变化的敏感程度的测度。

价格规定（Price fixing） 卖方之间达成的不把产品价格降低到特定最低价格水平之下的协议。

最低限价（Price floor） 由政府设定的高于市场价格的最低价格。

价格指数（Price index） 表明一揽子商品的加权平均价格如何随时间变化的数字。

价格支持（Price support） 政府对某一产品所容许的最低价格，政府购进由此产生的剩余。

优惠利率（Prime rate） 由中央银行设定的短期商业贷款的基准利率，很少发生变动。

本金（Principal） 贷款的初始额度，或在偿还过程中某一时点全部未支付的余额。

私有化（Privatization） 资源所有权和控制权从集体转移到私人。

产品差别（Product differentiation） 在一个行业内商品之间实际的或可察觉到的差别。

生产函数（Production function） 描述在某一时间点可以从对投入的组合中获得最大产出的函数。

生产率（Productivity） 从每一单位给定投入中可获得的产出数量，如每小时劳动的产出。

利润（Profit） 营业中收入超过开支的盈余。

利润最大化（Profit maximization） 使总收益尽最大可能地超过总成本的厂商行为。

利润分享（Profit sharing） 公司员工可以通过分享利润的形式获得部分报酬的制度安排。

累进税（Progressive taxation） 税率随收入增加而提高的税。

无产阶级（Proletariat） 该社会阶层的经济存在完全依赖于出卖劳动力所得的工资。

产权（Property rights） 与所有权相联系的一组权利。

财产税（Property taxes） 对土地或建筑物所征收的直接税。

单一业主制企业（Proprietorship） 建立在独立个人所有基础上的厂商，个人享有对企业任何收益的索取权，起着企业家的功能。

保护（Protection） 使用关税壁垒或非关税壁垒抬高国外产品价格，使其不能与国内生产的产品竞争。

公共产品（Public goods） 可以同时被不止一个消费者消费但不会带来额外成本的物品；通常很难把非纳税人排除在对公共产品的使用之外。

公共部门（Public sector） 在政府直接控制之下的经济部门。

购买力平价（Purchasing power parity） 该理论认为，汇率设定的规则要按照国家之间的价格指数来确定。

1696 **完全竞争（Pure competition）** 个体卖方不能对市场价格起作用的市场。

看跌期权（Put option） 一种证券，其所有者有权在特定时间内按照特定价格出售特定资产。

Q

货币数量论（Quantity theory of money） 认为商品的价格水平随货币供给和货币变化率而发生直接变化，与产出水平呈反向变化的观点。

配额（Quota） 对进出一个国家的商品的数量限制，尤其是对进口数量的限制。

R

收益率（Rate of return） 投资的年平均利润除以已投资的资本数量。

理性预期（Rational expectations） 依据与市场相关的所有可得信息而形成的关于未来市场活动的预期。

配给（Rationing） 把资源在消费者之间进行人为配置，尤其是在短缺或战争时期。

原材料（Raw materials） 还没有用在生产过程中，但将要用在生产过程中的物品。

实际国民生产总值（Real gross national product） 依通货膨胀调整后，按照基年不变价格计算的总的国民收入。

实际收入（Real income） 个人货币收入的购买力，以可以购买的商品和服务的数量来表示，或名义收入除以适当的价格指数。

实际工资（Real wage） 根据生活成本调整后的实际的或货币工资率。

衰退（Recession） 经济周期的一个阶段，此时就业、价格以及商品和服务的生产在下降，或任何持续性的经济活动的不景气。

回归分析（Regression analysis） 为了验证假设和预测，把线性和非线性模型与观测到的数据进行拟合的方法。

累退税（Regressive taxation） 税率随收入增加而降低的税。

可再生能源（Renewable sources of energy） 可以从自然界自由获得且不会耗竭的能源，如风和太阳能等。

租金（Rent） 其他所有生产要素得到回报后余下的固定生产要素的回报，尤其是由承租人向财产所有者支付的回报，或者对生产要素的回报中超过把其带入市场的必要支付的部分。

研发（Research and development） 旨在发明新生产方式、新产品或服务的活动。

准备金要求（Reserve requirement） 中央银行要求商业银行持有的作为存款账户的后盾的准备金数量。

准备金（Reserves） 银行的备用现金和在中央银行的存款。

资源（Resources） 用于生产其他产品和服务的土地、劳动力和资本等生产性服务。

留存收益（Retained earnings） 为获得新厂房和设备而由公司直接储蓄的一部分利润。

规模报酬（Returns to scale） 厂商规模和效率之间的关系。

李嘉图等价（Ricardian equivalence） 该假设认为债务融资与税收融资对经济活动的影响是一样的。

风险（Risk） 预期收入或许不能得到的可能性。

无风险资产（Risk-free asset） 回报可以被完全确定地知晓的资产。

转滚法（Roll over） 借钱来偿还到期贷款。

S

销售税（Sales tax） 对消费性商品的出售所征收的税基范围很广的税。

储蓄（Saving） 未花在商品或服务的消费支出上的税后收入。

储蓄存款账户（Savings account） 储户可以不受特定时间限制提取资金的存款账户。

储蓄和贷款协会（Savings and loan association） 一种储蓄机构，过去业务的重点放在储蓄账户和住房按揭贷款上。

萨伊定律（Say's law） 该命题认为，由于供给创造自身的需求，普遍性过度生产或生产不足是不可能的。

稀缺（性）（Scarcity） 时常用做短缺的同义语；严格地讲，需求数量超过价格为零时的供给数量时就存在稀缺。

季节性调整（Seasonal adjustment） 按照逐月或逐季度的时间序列对数据进行调整，以消除这些数据的季节性波动。

1697

铸币税（Seigniorage） 汇集到政府手中的货币面值和创造货币成本之间的差额。

股东（Shareholder） 持有公司股票的所有者，实际上或潜在地握有公司的股票证书。

《谢尔曼反托拉斯法》（Sherman Antitrust Act） 美国的第一部联邦反托拉斯法，禁止行业内一家厂商的垄断和几家厂商的勾结行为。

短期（Short run） 很短的一个时期，至少一种进入生产过程的投入的数量无法改变。

短缺（Shortage） 需求数量超过供给数量的情形。

社会成本（Social costs） 私人生产者承担的成本和由此施加于他人而没有给予补偿的成本的总和。

社会保险（Social insurance） 按照客观的资格标准，如年龄和失业等，有权享受的福利。

社会保障（Social Security） 美国政府向退休人员、失去工作的人、他们的配偶及遗属支付的现金形式的抚恤金。

社会福利函数（Social welfare function） 表示社会作为一个整体福利如何实现最大化的数学表达式。

社会主义（Socialism） 一种经济制度，国家资源的大部分为集体所有，并对这些资源实行集中化的管理和控制。

单一业主制企业（Sole proprietorship） 企业的一种组织形式，企业和所有者是同一的，不可分离。

清偿能力（Solvency） 公司的资产超过负债的情况。

专业化（Specialization） 生产活动集中于一个领域。

硬币（Specie） 贵金属形式的货币，如金、银等。

投机（Speculation） 根据对未来市场价格的变化的预期，在市场上进行买卖，希望从中获利的行为。

即期汇率（Spot rate） 两种货币之间的当期汇率。

稳定政策（Stabilization policy） 旨在减少或降低经济通货膨胀或衰退倾向的经济政策。

滞胀（Stagflation） 高失业与高通货膨胀并存的情形。

标准化产品（Standardized product） 该种产品在特征或特性上差别很小或几乎没有差别，也称作同质化产品。

国家银行（State banks） 从国家银行业管理委员会获得法定许可的商业银行。

稳态增长（Steady-state growth） 所有经济变量以同一不变速率增长。

随机模型（Stochastic model） 为了描述给定经济体系细微因素变化的影响而应用随机扰动的模型。

股票（Stock） 代表公司所有权和对公司收益的等比例的索取权的金融资产。

存货短缺（Stockouts） 订单到来时，公司不能以当前生产或库存来满足订单的现象。

价值贮藏（Store of value） 可随时间储存财富的东西，是货币的除了交易媒介之外的第二个主要功能。

直线折旧法（Straight-line depreciation） 一种会计方式，通过假定每年消耗的价值相等，来解释生产中失去的价值。

罢工（Strike） 员工集体拒绝在雇主要求的条件下进行工作。

结构性失业（Structural unemployment） 由找工作的人的技能或处所与现有工作的要求或处所不匹配所产生的失业。

限制性有限责任公司（Subchapter-S corporation） 一种公司形式，其股东数量有限，并且无须缴纳公司所得税而由股东选择缴税。

次最低工资（Subminimum wage） 为某些工人，如年轻的或无经验的工人，设定的较低的工资标准。

补贴（Subsidy） 由政府向个人、家庭或厂商针对某一特定商品所提供的任何形式的间接或直接的财政援助。

维持最低生活水平的工资（Subsistence wage） 刚好够满足一个工人最低需要的工资水平。

替代品（Substitute good） 可被接受的代替另一种产品的产品；一种产品价格的提高导致对另一种产品需求的增加，反之亦然。

替代效应（Substitution effect） 其他产品相对价格的变化导致的消费者对该种产品购买量的变化。

1698

沉没成本（Sunk costs） 一旦发生不能再收回的成本。

高档品（Superior good） 收入提高时，消费者愿意且能够购买更多，而收入下降时，购买量也随之减少的商品。

供给（Supply） 所有者愿意按照各种价格出售的商品或服务的数量。

供给曲线（Supply curve） 表明商品价格和市场提供的商品数量之间关系的图形。

供给学派经济学（Supply-side economics） 其经济政策建议，为了稳定经济，应该采取刺激总供给和总产出的政策。

盈余（Surplus） 收入超过开支的情况。

剩余价值（Surplus value） 按照劳动价值论，指工人为资本家劳动而未得到补偿的时间，以此来解释利润的存在。

T

目标价格（Target price） 由政府为产品设定的有保证的价格。

关税（Tariff） 为了提高收入、限制国外竞争、间接地补贴国内产业而由政府对进口和出口征收的费用。

税基（Tax base） 可以被征税的对象，如收入、财富和消费等。

税级（Tax bracket） 特定边际税率所适用的收入范围。

税收抵免（Tax credit） 可以从纳税义务中减免的部分。

税收减免（Tax deduction） 在计算纳税义务前可以从税基中减去的部分。

逃税（Tax evasion） 通过非法或欺诈的方式规避纳税义务。

技术（Technology） 应用科学来解决影响人类福利的实际问题，涉及生产中如何对投入进行组合的知识。

到期期限（Term to maturity） 金融资产的发行人必须向资产持有者支付到期价值的时间。

贸易条件（Terms of trade） 一国出口产品的价格对进口产品的价格的比率。

储蓄机构（Thrift institutions） 非银行类的储蓄中介，如储蓄和贷款协会、存款银行和信用社等。

定期存款（Time deposits） 有确定时间的高息存款账户，在约定时间内储户提取存款要面临利息惩罚。

时间序列（Time series） 对经济活动随时间变化所呈现模式的度量。

时间序列分析（Time series analysis） 对时间序列中超前—滞后行为的统计研究。

总成本（Total costs） 固定成本和可变成本之和。

贸易赤字（Trade deficit） 一国的进口的价值超过出口的价值，导致该国在国际上支出超过所挣收入。

贸易顺差（Trade surplus） 一国出口的价值超过进口的价值，导致该国在国际上所挣收入多于支出。

商标（Trademark） 独特的话语、图标或标记等，以展现公司的产品和服务与其他公司的区别。

交易成本（Transaction costs） 为完成经济交换所必需的信息成本和交换成本。

转移支付（Transfer payment） 一种政府支付，如失业救济、福利收益或社会保障收益，受益人并未为此提供商品或服务。

暂时收入（Transitory income） 预期不会持久的收入的变化；按照持久收入假说，它不应当对消费产生很大影响。

短期国库券（Treasury bill） 由国库按照票面贴现值发行的短期债务工具。

长期国库券（Treasury bond） 发行时限10年到15年的付息国库债务工具。

中期国库券（Treasury note） 发行时限为1年到10年的付息国库债务工具。

波谷、谷底（Trough） 经济周期的一个阶段，此时就业、价格和产出处于最低的水平。

信托（Trust） 数家厂商把管理决策移交给单一集权的管理层。

U

1699

失业（Unemployment） 人们试图找工作但不能找到工作的情形。

失业率（Unemployment rate） 劳动力中失业的百分比，通常用来衡量劳动市场状况。

工会（Union） 以工资为生的人建立的组织，目的在于保持或改善就业条件。

使用价值（Use value） 能够满足人们的需要、欲望和需求的商品。

功利主义（Utilitarianism） 认为经济状况只能依据社会中个人的基数效用或序数效用来衡量的思想。

效用（Utility） 表示满意、有用、高质量或愉快的抽象概念，来自并决定于个人对商品和服务的消费。

V

增值税（Value-added tax） 基于生产过程中创造的价值的税收收入，根据产品的最终价值和用于生产过程中的资源的价值之差来度量。

可变成本（Variable costs） 随产量变化而变化、没有产出时可以被避免的成本。

货币流通速度（Velocity of money） 货币转手的速度，以一单位货币在一年内转手的次数来衡量。

垂直兼并（Vertical merger） 生产互补产品的厂商的合并，通常发生在一家厂商向另一家供给产品和设备的两家厂商之间。

自愿出口限制（Voluntary export restraint） 两个贸易国之间达成的协议，出口国限制出口的数量，使其与配额相等。

W

工资上限（Wage ceiling） 法律规定的最高工资，通常仅仅在战争时才有效。

工资下限（Wage floor） 法律规定的最低工资，美国少数几个州针对特定行业和工人以及《公平劳动标准法案》（*The Fair Labor Standards Act*）都对此有规定。

工资—价格螺旋（Wage-price spiral） 产品价格的提高导致更高的工资需求，反过来提高了成本，并引起价格进一步上升。

财富（Wealth） 从过去储蓄中积累起来的资金存量，代表着可以在收入之外进行支出的能力。

福利经济学（Welfare economics） 研究不同经济安排对整体福利或公共利益产生的影响的学科领域。

冲销（Write off） 勾销债款。

Y

到期收益（Yield to maturity） 持有至到期日的债务工具的年收益率。

Z

零和博弈（Zero-sum game） 博弈一方的收益只能靠另一方的损失来实现。

张俊勇　译

索　引

粗体标注的页码范围表示针对该术语的大段文章出现在那些页；以粗体标注的单个页码表示在术语表中有定义。

A

B

C

D

E

F

H

I

M

O

Q

R

S

U

Y

Z

张俊勇　译

[General Information]
SS号=12222404
书名=经济学百科全书
页数=1752
作者=弗兰克·N·马吉尔主编；吴易风主译
出版社=中国人民大学出版社
出版日期=2009.01
URL=http://book1.duxiu.com/bookDetail.jsp?dxNumber=000007455897&d=2C027346ED19E44C3BBEF0422B0D21A2&fenlei=060135#ctop